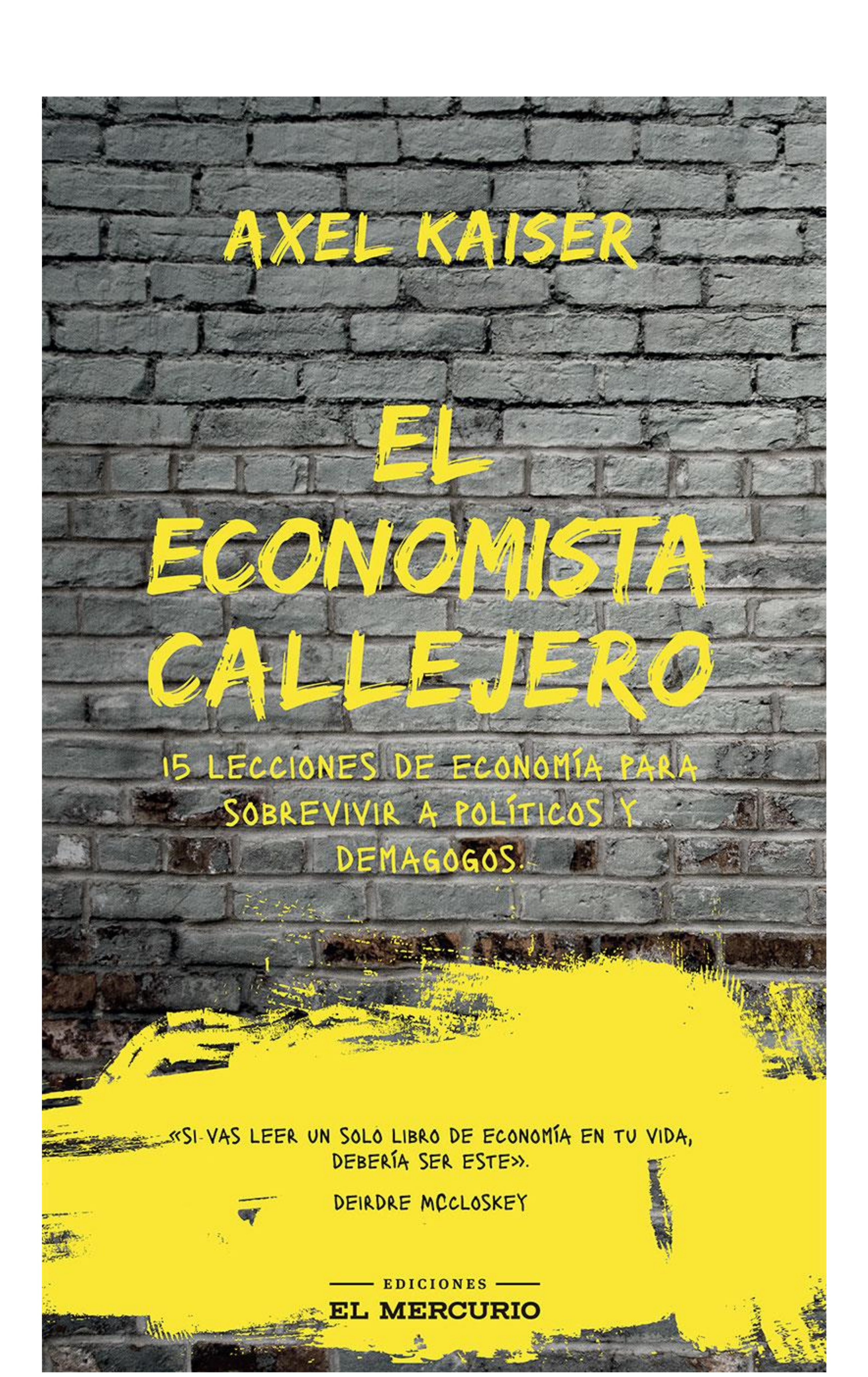

AXEL KAISER
EL ECONOMISTA CALLEJERO
15 LECCIONES DE ECONOMÍA PARA SOBREVIVIR A POLÍTICOS Y DEMAGOGOS.
«SI VAS LEER UN SOLO LIBRO DE ECONOMÍA EN TU VIDA, DEBERÍA SER ESTE».
DEIRDRE MCCLOSKEY
EDICIONES
EL MERCURIO

EL ECONOMISTA CALLEJERO

15 LECCIONES DE ECONOMÍA PARA SOBREVIVIR A POLÍTICOS Y DEMAGOGOS

EDICIONES
EL MERCURIO

ISBN edición impresa: 978-956-9986-79-6
ISBN edición digital: 978-956-9986-78-9
Inscripción Nº 2021-A-8042

Edición general: Consuelo Montoya
Diseño: Paula Montero

Diagramación digital: ebooks Patagonia

www.ebookspatagonia.com
info@ebookspatagonia.com

EL ECONOMISTA CALLEJERO

15 LECCIONES DE ECONOMÍA PARA SOBREVIVIR A POLÍTICOS Y DEMAGOGOS

Axel Kaiser

EDICIONES
EL MERCURIO

A los soñadores de este mundo.

Índice

Prefacio

Este libro es el resultado de muchos años de lecturas de gigantes de la economía, cuyas lecciones más relevantes he intentado sintetizar, de manera simple y breve, para lectores no especialistas y público general. Entre ellos destacan Friedrich Hayek, Ludwig von Mises, Joseph Schumpeter, Deirdre McCloskey, Milton Friedman, Frédéric Bastiat, James Buchanan, Henry Hazlitt, Jean-Baptiste Say, Jesús Huerta de Soto, Adam Smith e Israel Kirzner. Conceptos como «innovacionismo» y «destrucción creadora» han sido tomados de economistas como McCloskey y Schumpeter mientras las ideas de empresarialidad, precios, capital, demanda, trabajo y libre comercio, entre muchas otras contendidas en esta obra, se han basado en los escritos de Hayek, Smith, Huerta de Soto, Mises, Say, Kirzner y Friedman. El estilo simple y directo, se inspira fundamentalmente en Bastiat y Hazlitt, los más grandes divulgadores que ha tenido la escuela de economía liberal. A todos estos gigantes debo mi pasión y comprensión de los fundamentos de la economía y de la sociedad libre. Del mismo modo, debo a mis lecturas de economistas no liberales, como John Maynard Keynes y Karl Marx, el haber fortalecido aún más, el aprendizaje ofrecido por quienes inspiran esta obra.

Introducción

Probablemente no exista una disciplina más importante para la vida diaria de las personas que la economía y, sin embargo, el analfabetismo y la incomprensión en esta materia es mayor que cualquiera otra, salvo, tal vez, a las ciencias naturales, normalmente ajenas a la discusión pública. No se trata simplemente de que individuos sin mayores estudios o hábitos de lectura ignoren principios básicos de economía, como ocurre con la historia, la literatura, la filosofía, el derecho y otras áreas de las humanidades y ciencias sociales. Con la economía se da el curioso caso de que las élites más ilustradas suelen ser las más ignorantes en la materia. Un ejemplo emblemático es el de los «filósofos políticos» que especulan acerca de la redistribución de la riqueza, sin tener idea de cómo crear la riqueza que pretenden redistribuir y, menos aún, de los efectos que produce su redistribución en nombre de la «justicia social». Algo similar puede decirse de la generalidad de los artistas, que sueñan con cambiar el mundo sobre la base de meras emociones e impulsos, muchas veces, dando crédito a movimientos políticos devastadores. Ciertamente, en economía hay ideas encontradas, por lo que resulta razonable mencionar cuáles son los principios fundamentales que deben ser comprendidos y aceptados por el ciudadano común. Es a explicar, esos principios y conceptos básicos de la ciencia

económica que se aboca este esfuerzo. El error de los economistas ha sido el no saber comunicar sus conceptos en un lenguaje simple, claro y accesible a todo público, reservándolo en cambio para una minoría de especialistas cuya jerga suena incomprensible y distante para el común de las personas. Se trata de «economistas de salón», que han hecho poco por educar a grupos más amplios de la población sobre su área de conocimiento. Este libro, no pretende hacer un aporte original a la economía como ciencia, sino que busca divulgar lecciones económicas que debieran formar parte de la cultura general. Así entonces, esta obra está dirigida al lector común, sea o no, ilustrado en otras materias.

Como tal, se trata de un trabajo más bien acotado que no puede −ni debe− abarcar el amplio universo de temas relevantes para la disciplina, ni tampoco puede profundizar demasiado en lo que plantea. Busca en cambio, subsanar el error de los economistas de salón que conciben la economía como una disciplina oracular exclusiva de ciertos expertos, e intenta explicarla y transformarla en una forma de pensar tan generalizada como lo es, por ejemplo, la democracia.

Lo que necesitamos a estas alturas, −más que grandes expertos debatiendo desde sus torres de marfil−, son buenos economistas callejeros, capaces de exigir un mínimo de sensatez por parte de los políticos y líderes de opinión.

No cabe duda de que si los ciudadanos, de cualquier país, entendieran cuestiones esenciales de economía y, sobre todo, pensaran en términos de escasez de recursos y costos alternativos, buena parte de las patologías políticas que destruyen sus propias vidas −y de las ideologías que arruinan su libertad−, no tendrían siqu iera la posibilidad de prosperar.

Hay que advertir que muchas de las lecciones que este libro enuncia son contraintuitivas e implican un serio esfuerzo por con- tener las propias emociones. Sin embargo, si hemos de tener éxito en evitar la ruina de nuestros países, no tenemos más opción que superar, a través de la educación racional y mediante un lenguaje simple, los prejuicios que actualmente predominan. De lo contrario seguiremos siendo, una y otra vez, presa de la superstición económica y de la manipulación demagógica de quienes explotan la ignorancia generalizada sobre la única ciencia que lidia, de manera general, con aquello que todos requerimos para subsistir: los recursos.

LECCIÓN 1

Trabajar es vivir

Un buen economista callejero entiende que el problema fundamental de la existencia humana es el económico. Esta afirmación puede ser muy poco romántica, incluso materialista y resultar descabellada para quienes sostienen que la vida espiritual, los afectos o el intelecto son más importantes que la mera economía. Pero, cuando se dice que el aspecto económico es primordial para la existencia humana, se afirma que, para vivir, lo primero que debemos resolver es la escasez de recursos. Comer, por ejemplo, es un asunto económico ya que implica conseguir o crear recursos para subsistir. De eso depende todo lo demás, incluso la vida cultural y espiritual. Sin alimento pereceremos al poco tiempo. La comida es un recurso escaso, que no se encuentra de forma ilimitada como el aire que respiramos y obtenemos sin esfuerzo alguno. Por lo mismo, el aire no es un recurso económico, aunque sea igual o más importante in cluso que la comida.

Las sociedades que han resuelto las necesidades básicas −alimento, ropa y vivienda− de, al menos, algunos sectores de la población, son aquellas que tienen recursos disponibles para producir arte, cultura, literatura y también ciencias avanzadas. Tal como la producción de comida, el desarrollo de todas esas áreas dependerá de

recursos escasos y, por tanto, serán también parte del problema económico.

Del mismo modo que alimentarnos es un problema económico, poder ir a la ópera, viajar, acceder a un medic amento o tener un avión privado, resultan también ser parte del problema económico, pues todos implican recursos limitados para satisfacer necesidades o deseos individuales, aun cuando algunos de ellos sean más impor- tantes que otros. En pocas palabras, bienes económicos serán todos aquellos que sean demandados y a la vez escasos. Y aunque comer es más urgente que ir a la ópera o tener un avión p rivado, todos ellos comparten el hecho de formar parte del problema económico. Ni la comida, ni la música, ni los aviones, están dados como el aire que respiramos.

Ahora bien, el solo hecho de que la comida sea un recurso limitado, es decir que debe ser producido para satisfacer una necesidad vital, nos obliga a trabajar para obtenerlo. Lo mismo ocurre con todos los demás recursos o bienes escasos que deben ser creados para satisfacer nuestras necesidades o deseos. En este sentido podemos decir que vivir y trabajar son tan inseparables como el aire y la respiración. Antiguamente, las tribus cazadoras y recolectoras salían a buscar frutos y a cazar sus alimentos, para lo cual debían fabricar armas, elaborar estrategias de cacería, recorrer campos y bosques, etcétera. Todo eso implicaba esfuerzo y trabajo. En el caso de los pueblos

agrícolas, debían desarrollar tecnologías de riego, construir canales, sembrar, cosechar y así sucesivamente. Actualmente ocurre algo similar, salvo porque, gracias al libre mercado, jamás ha habido menos personas en la miseria, en el porcentaje de la población mundial, a pesar de su multiplicación sin precedentes. La industrialización e innovación han hecho posible que vivamos mejor trabajando menos horas, pero no se ha eliminado la necesidad de trabajar, porque los recursos para vivir deben ser producidos tal como hace miles de años. Si en el futuro la inteligencia artificial permitiera producir cantidades suficientes de recursos, eventualmente se podría resolver el problema económico y nadie tendría que trabajar. Todos podrían dedicarse a actividades de recreación, porque los recursos para cubrir las necesidades materiales se encontrarían disponibles gracias a la producción que hacen las máquinas.

Pero mientras ello no ocurra, un buen economista callejero debe tener claro que siempre se debe trabajar; y no en cualquier cosa, sino en labores productivas. Se trata de realizar trabajos que creen o sirvan para crear bienes o servicios que otros demanden, pues solo eso le permitirá, a quien produce, adquirir parte de lo que otros producen para poder vivir. Si una persona se dedica a contar las nubes del cielo, no tiene derecho a exigir que se le remunere por aquello, pues nadie demanda o requiere lo que está haciendo. Si en cambio se dedica a hacer música que otros pagan por escuchar o cazar

aves cuya carne es demandada para comer, entonces pod ría obtener un ingreso, que le permitiría vivir de su esfuerzo o trabajo.

LECCIÓN 2

Solo se puede vivir del trabajo propio o del ajeno

Luego de la lección uno, un economista callejero entiende que nuestra mera existencia implica un esfuerzo productivo, pues sin él no podríamos siquiera comer. Ahora bien, es fundamental dejar claro que básicamente hay dos formas de conseguir los recursos que necesitamos. La primera depende del esfuerzo propio y la segunda del esfuerzo ajeno. No existe otra alternativa. O nos «financiamos» con nuestro trabajo o lo hacemos a costas del trabajo de otros; tal como ocurre con los niños, que viven a cargo de sus padres precisamente porque no pueden mantenerse, o con los enfermos que viven del es- fuerzo de sus familiares, amigos u otros. Sin embargo, existen adul- tos totalmente capacitados que también viven ‒o pretenden hacerlo‒ del esfuerzo ajeno. Y aquí, nuevamente, aparecen solo dos opciones: o consiguen los recursos apelando a la caridad y a la buena voluntad de los otros, o los consiguen por la fuerza, a través de la confiscación coactiva. Un economista callejero sabe que no existen otras alter- nativas para quienes aspiran a obtener recursos de terceros.

Por su parte, la confiscación coactiva puede darse en forma de robo directo o bien de expropiación de la propiedad a través de un grupo organizado que lo ejecute, como sería el Estado. Y aunque para ciertos filósofos

libertarios esto también sería equivalente al robo, no es de nuestro interés entrar en la discusión ética de este proceso, sino simplemente constatar una realidad económica irrefutable.

Resumiendo lo ya dicho, el principio básico de la economía consiste en que se necesitan recursos para subsistir. Estos recursos deben ser producidos mediante el trabajo y la innovación, pues no están dados libremente en la naturaleza. La producción de ellos la pueden hacer quienes consumen los recursos −solos o colaborando con otros− o terceras personas. Si obtenemos los recursos de terceras personas podemos hacerlo a título de donación, o quitándolos por la fuerza.

Quien conoce estos simples principios, entiende más de economía que una gran parte de la clase política e intelectual que suele actuar como si existiera una alternativa mágica para obtener recursos que satisfagan necesidades y deseos ilimitados. Esa alternativa mágica sería el Estado. Suele afirmarse que «el Estado» debe proveer, de manera gratuita, salud, educación, vivienda y muchos de los llamados «derechos sociales». Aunque empatice con esa posición, un buen economista callejero evidencia inmediatamente la falacia económica que hay en ella: el Estado no es un dios que pueda proveer recursos creándolos de la nada. Si queremos salud, educación y vivienda gratis y para todos, alguien debe trabajar para crearlos o producirlos ya que todos dependen de la

creación de bienes o servicios económicos, escasos y demandados. Ahora bien, como el Estado no es un ente mágico que produce riqueza y está formado por seres humanos, debe entonces cobrar impuestos para obtener dichos recursos. En otras palabras, dado que los políticos y funcionarios estatales no producen recursos (solo los administran y consumen), estos deben extraer dichos recursos de la ciudadanía para poder repartirlos. Al mismo tiempo, estos funcionarios administrativos y políticos viven gracias a la riqueza que le sacan a quienes producen, pues de ahí se pagan sus sueldos.

Nada de esto significa que el Estado sea innecesario o carezca de razón para existir, sino solo que la realidad económica demuestra que él no puede entregar nada, sin que antes lo haya confiscado por la fuerza; y que el Estado solo puede subsistir debido a la confiscación de lo producido por otros. De este modo, la salud, la educación, la pensión, o cualquier otro beneficio que alguien reciba del Estado, en realidad lo está recibiendo con cargo al trabajo de otros, que producen los recursos y a quienes el Estado −conformado por políticos y funcionarios administrativos− se los quitan (a través de impuestos) para ser transferidos. Por eso se dice que el Estado «redistribuye» riqueza y no que la crea. De lo contrario este le podría pagar impuestos a los ciudadanos y no al revés. Todo lo anterior quiere decir −y es fundamental insistir en ello− que el Estado jamás es quien financia a los ciudadanos, pues cuando da algo

necesariamente se lo ha confiscado previamente a otro. A su vez esto implica que, cuando se afirma que existe un «derecho» a que el Estado provea, por ejemplo, educación, lo que se está diciendo −en la realidad económica− es que se tiene el derecho a que otro trabaje para quien recibe educación o cualquier otro derecho (pues le confiscan parte de su ingreso para cumplir con el derecho de un tercero). Y aunque esta realidad confiscatoria no sea consciente en quienes reclaman derechos, es eso lo que exigen con los llamados derechos «sociales». Ahora bien, puede haber muy buenas razones para que el Estado provea educación «gratuita» a quien no la puede pagar, pero ese no es el punto que aquí se discute. Lo que un buen economista callejero debe entender es: primero que los «derechos socia- les» (como la educación) son un bien o un servicio económico y que, como tal, deben ser producidos por alguien utilizando recursos. Segundo que, por lo tanto, nunca son «gratis»; y tercero que si el Estado los otorga −recursos− de manera gratuita a un grupo de personas, puede hacerlo porque primero debió quitárselos de manera forzada −impuestos− a algunos para entregárselos a otros. En consecuencia, afirmar que se tiene un «derecho» a algo gratis por parte del Estado, equivale a afirmar que se tiene un «derecho» sobre los frutos del trabajo de otros, porque lo que se reclama es una transferencia de recursos que realiza el Estado coactivamente. Lo que se aplica a educación, se aplica de igual manera a cualquier otro bien o servicio, ya sea salud,

vivienda o pensión, pues todos ellos requieren de recursos escasos para su satisfacción.

En esta segunda lección, se debe agregar un elemento clave para entender la lógica económica. Si vivir nos obliga a trabajar y traba- jamos para vivir de la mejor manera posible, entonces es evidente que el gran incentivo para levantarnos todos los días y esforzarnos en nuestra labor será el poder incrementar los recursos que tenemos disponibles para nosotros y nuestras familias. Si fuéramos cazadores recolectores y buscáramos alimentos en los bosques estaríamos, por lo tanto, dispuestos a esforzarnos más para acumular reservas para temporadas en que la cacería o recolección ande mal. Así, nos aseguraríamos de que nuestra familia no muriera de hambre. En el mundo moderno las necesidades son, por supuesto, mucho más sofisticadas, pero el principio económico es el mism o: nos esfor- zamos para generar más recursos con el fin de vivir mejor, tanto nosotros como nuestras familias. Y, si nos esforzamos en trabajar más y mejor para conseguir más recursos y, al final, nos quitan una parte importante de los frutos obtenidos, entonces nuestro incentivo para producir se verá disminuido. De ahí que co nvendría trabajar el mínimo, ya que el resto se lo llevaría otro. Este es el riesgo que provocan los impuestos altos que nutren un gran Estado que entrega «derechos sociales» a buena parte de la población. Como esos recursos deben ser producidos por alguien, y estas

personas productivas son despojadas, en mayor grado, de lo que producen, entonces decidirían dejar de producir o abandonar la comunidad que les quita gran parte de lo producido para irse a otra donde lo hagan en un grado menor. Al mismo tiempo, si cada vez existen más personas que prefieren vivir de lo que otros producen, sin requerir ningún es- fuerzo, entonces el incentivo será no trabajar sino esperar a que otro trabaje para ellos. Si quien siembra trigo para sobrevivir es despojado de su grano para mantener a muchos, entonces preferirá sembrar poco o bien esperar a que otro siembre, para él también vivir del esfuerzo ajeno. Cuando esto ocurre y la redistribución se generaliza de manera desmedida, todo el sistema de creación de recursos colapsa. Entonces la gente comienza a morirse de hambre, tal como ocurrió en los regímenes de propiedad colectiva socialistas, donde no existía propiedad privada y lo producido era casi enteramente del Estado. Es cierto que países con altos niveles de tecnología y de capital, toleran una mayor redistribución de riqueza, pero incluso ellos enfrentan problemas para satisfacer la creciente demanda de recursos por parte de amplios sectores de la población, mientras quienes producen la riqueza muchas veces optan por abandonarlos.

Un buen economista callejero entiende que no se puede abusar de la redistribución, pues ella destruye la fuente de creación de recursos generando pobreza. En otras palabras, el economista callejero sabe que los impuestos

deben ser moderados, de lo contrario, disminuirá la producción y se empobrecerá a la sociedad.

Ahora bien, así como un excesivo cobro de impuestos destruye los incentivos para producir porque implica que quienes producen se queden cada vez con menos y el Estado con más, este último también puede crear condiciones que faciliten la producción de riqueza. Se puede decir, sin exagerar, que la gran condición para que los seres humanos podamos concentrarnos en la creación de riqueza −y luego artística, cultural, etcétera− es que la violencia que somos capa- ces de ejercer se encuentre contenida. Ese es, de hecho, el principal problema de la vida en común: contener y mitigar la violencia que cualquier grupo o individuo puede ejercer sobre otro. El Estado se define como ese grupo de personas que detenta el monopolio de la violencia física considerada legítima dentro de un dete rminado terri- torio. En otras palabras, solo el Estado puede aplicar legítimamente la violencia y, en una sociedad con democracia liberal, debe hacerlo de acuerdo a reglas que protegen derechos esenciales de las personas. Los impuestos que cobra el Estado en este contexto, sirven para tener policías, tribunales de justicia, cárceles y fuerzas armadas que combatan a grupos de violentos que buscan robar la propiedad, atacar la vida o atentar contra la libertad de otros. Si el Estado cum- ple bien con su rol permitiendo vivir en paz y sin amenazas, entonces el pago de impuestos bajos, aun siendo una confiscación

forzosa, se verá justificado. De lo contrario, quienes producen tendrían que distraer mucha energía, tiempo y recursos en combatir a quienes quieran robarles o agredirlos.

Un buen economista callejero comprende, entonces, que el
principal rol del Estado es asegurar el orden público y ma ntener la vio- lencia bajo control. Si no lo logra −como suele ocurrir en países sub- desarrollados− el Estado se puede convertir meramente en un grupo de saqueadores cobrando impuestos que solo son una forma de explotar a quienes producen riqueza para mantener a aquellos que se han hecho del Estado.

Todo lo anterior nos lleva de regreso al punto antes discutido: cuando el Estado, que cobra impuestos y obliga a pagarlos, falla en asegurar el orden público y frenar la violencia de otros grupos, entonces se destruyen los incentivos para el trabajo, lo que final- mente empobrece a la sociedad general. Esto sucede porque nadie trabaja para que otros le roben. Del mismo modo, si el Estado como organización se convierte en el saqueador por excelencia, la sociedad podría terminar arruinada. Es importante tener presente que esto sucede incluso cuando el Estado contiene exitosamente la violencia, creando lo que se llama «estado de derecho». Si en ese contexto cobra excesivos impuestos para redistribuir, destruye, de igual modo, los incentivos para

la creación de riqueza. Y es que, a fin de cuentas, mucha gente viviría a expensas de lo que producen unos pocos, en lugar de vivir de su propio esfuerzo.

LECCIÓN 3

La oferta es demanda y la demanda es oferta

En la lección anterior quedó claro que el ingreso solo puede provenir del trabajo propio o del ajeno. Y si proviene de este último, únicamente se puede obtener por la fuerza o de manera voluntaria, como podría ser el caso de una donación. Sin embargo, existe otra forma en que podemos hacernos de los recursos de otros: el intercambio.

En una tribu, el cazador de liebre puede intercambiar parte de su carne con el pescador de trucha. Este intercambio voluntario es lo que llamamos mercado. A diferencia de la donación, donde se es- pera simplemente un regalo del otro y se apela a la caridad, el mercado como intercambio supone que ambas partes produjeron algo, es decir, ambas trabajaron y luego, voluntariamente lo intercambiaron. Ahora bien, la única razón por la cual quien cazó la liebre estaría dispuesto a intercambiar parte de su carne por la trucha, es porque valora la trucha tanto o más, que la carne de liebre que está dispuesto a ceder. Si el cazador de liebre prefiriera quedarse con toda su carne, porque detesta el pescado, no la intercambiaría de forma voluntaria. Al intercambiar la carne de liebre por la trucha, el cazador está «comprando» la trucha y al mismo tiempo «vendiendo» su liebre. Por eso, en toda transacción de mercado ambas partes son compradoras y vendedoras al

mismo tiempo. De ahí se explica también que la demanda de un producto, creado por otra persona, implica la existencia de una oferta de otro producto, generado por quien demanda. En estricto rigor, demanda y oferta son dos caras de una misma moneda: todo oferente es a la vez un demandante y todo demandante es a la vez un oferente. Si alguien ofrece algo que nadie quiere, no podrá venderlo y en consecuencia no recibirá recursos para poder demandar lo que otro produzca. Por ejemplo: un reconocido pintor podrá vender sus obras en miles de dólares, lo que le permitirá demandar muchas otras cosas, mientras que otro pintor, totalmente desconocido, podría no vender ni un solo cuadro y por tanto no recibiría recursos para demandar otras cosas.

La idea de que la demanda se apoya en la oferta, es contraria a lo que sostienen algunas escuelas de economía que suponen que la de- manda puede existir sin oferta previa. Basta que el Estado gaste dinero, afirman, para que se produzca riqueza en tiempos de crisis. El problema, recordemos, es que el Estado no puede gastar recursos que no provengan de impuestos cobrados previamente.

Si volvemos al ejemplo de la tribu y aplicamos esta lógica, el jefe de la tribu tendría que incrementar la producción de ciertos recursos (que no se producen) a través de subsidios. Podría entonces confiscar la trucha o la liebre para dársela, por ejemplo, al productor de ropa de cuero y

estimular su confección. Esto significaría simple- mente que redirige recursos de un sector de la economía a otro. Como consecuencia, en el mejor de los casos, se creará más ropa, pero será a costa de que haya menos trucha y menos liebre disponible para ofrecer a los demás. El cazador y el pescador tendrán, como efecto de esta redistribución, menos capacidad de demandar otros productos de terceros, porque les quedará menos para ofrecer ya que parte de su producción les será confiscada. Si ellos solían adquirir armas, dándole al fabricante trucha o liebre a cambio de ellas, ya no podrán hacerlo; y el fabricante de armas «venderá» menos arcos y flechas porque habrá menos demanda, pues los kilos de trucha o liebre con los que le solían pagar fueron destinados, por el jefe de la tribu, a aumentar la producción de ropas de cuero.

Como vemos, lo único que ocurrió con la redistribución es que se redujo la capacidad de demanda de parte del pescador y el cazador para aumentar, en igual cantidad, la demanda por parte de los pro- ductores de cuero que son quienes reciben las truchas y las liebres que les han quitado a los anteriores. No hay entonces un incremento neto de demanda porque no hay un incremento neto de la oferta. En otras palabras, no existe un aumento de la riqueza total de la comunidad porque, finalmente, la ropa de cuero que se produce adicionalmente, se crea a expensas de los arcos y las flechas que se dejan de producir. Pero, además, como la

demanda está siendo controlada por el jefe de la tribu y, por tanto, no tiene lugar en el mercado, es posible que el líder esté simplemente tratando de beneficiar a un pa- riente que confecciona ropa, y que tiene poco trabajo porque los demás no necesitan sus productos. O simplemente el jefe esté equivocado al pensar que la ropa de cuero es tan necesaria, pues al no tener conocimiento de cada necesidad en la tribu, no sabe la cantidad real que debe producirse. Si la ropa de cuero fuera tan necesaria habría, sin duda, una mayor demanda de ella por parte de quienes producen otras cosas y no sería necesario estimular artificialmente su producción. Por eso los subsidios estat ales son, en general distor- sivos y solo le sirven a los beneficiados y no a la sociedad en general. Asimismo, las transferencias tampoco son perfectas en el sentido de poder mantener un efecto neutro sobre la cantidad total de riqueza creada, porque el pescador y el cazador tendrán menos incentivos para producir, ya que parte de su trabajo les será confiscado. Esto llevará a que baje la producción total de riqueza en la sociedad, al disminuir la oferta y por tanto la demanda de otros bienes. Pero además, si el jefe de la tribu contratara a ayudantes para que confiscaran la carne y la redistribuyeran, entonces todos ellos debe- rían dejar de producir lo que originalmente produc ían y vivirían ahora de lo que otros producen. Tendrían que consumir parte de lo confiscado, con lo cual se

agregará más gente que no produce nada y vive del trabajo de otro, empobreciendo aún más a la sociedad.

Todo lo anterior se vuelve más complejo cuando se introduce el dinero en la ecuación, pero el principio económico fundamental sigue siendo el mismo: imprimir dinero crea demanda en el sentido de que los billetes permiten a su portador exigir algo a cambio, pero esa demanda no es real ya que el portador de ese dinero no ha producido él mismo ningún bien para ofrecer a cambio de lo que demanda. Por eso los países que imprimen dinero para aumentar la demanda, lo único que consiguen es inflación, es decir, que los precios aumenten, pues hay más billetes persiguiendo una misma cantidad de bienes. La sociedad no es más rica con este proceso sino más pobre, pues la inflación transfiere demanda al entregar dinero a quien no ha producido y además genera muchas distorsiones en el ciclo económico al alterar los precios relativos, que no son otra cosa que las relaciones de cambio de unos bienes y servicios producidos con otros.

Un buen economista callejero entiende que el alza de precios después de un incremento de la masa monetaria es inevitable, pues habrá más dinero persiguiendo una misma cantidad de bienes. Esa es la lógica del ajuste de precios: a mayor cantidad de unidades monetarias −dinero− que persiguen la misma cantidad de bienes producidos en una economía, mayor nivel de precios; y viceversa, a menor cantidad de unidades

monetarias que persiguen los bienes producidos en una economía, menor nivel de precios. En otras palabras, mayor poder de compra de cada unidad monetaria. En cuanto el dinero no es más que un medio de intercambio, entonces podemos afirmar que, en general, una determinada cantidad de unidades que circulen en la economía cumple la función de cualquier otra. Dicho en forma más simple, si en una sociedad todas las personas que tienen dinero de pronto ven incrementada la cantidad que poseen en diez veces, su poder adquisitivo real será exactamente el mismo, pues todos tendrán diez veces más dinero; y por tanto con- servan intacto el poder de reclamo que ese dinero les otorga sobre los bienes producidos. La única diferencia será que el valor de cada unidad será menor. Del mismo modo, si en una sociedad todas las personas que poseen dinero ven disminuida la cantidad que poseen a un diez por ciento, habrá un décimo del dinero persiguiendo la misma cantidad de bienes, con lo cual los precios en general bajarán y por tanto el poder adquisitivo de todos permanecerá intacto. El popular juego de mesa llamado Monopoly puede servir para ilustrar lo anterior. Si repentinamente, todos los jugadores multiplicaran por diez veces el dinero que poseen, no habría ninguna diferencia en su posición dentro del juego, pues el número de propiedades que podrán comprar permanecerá igual (porque son limitadas). La diferencia será que los precios subirán en términos nominales. Así, el hecho de que haya

aumentado diez veces la cantidad de dinero en poder de los jugadores, no significa absolutamente ninguna mejora en su situación real como agentes del mercado. Muy distinto sería si solo algunos incrementan la cantidad de dinero en su poder, pues tendrían una ventaja por sobre los demás, que no tuvieron incremento. Si un jugador, por ejemplo, trajera escondidos billetes de otro juego idéntico y los agregara a los suyos, sin que los demás se den cuenta, entonces este jugador verá incrementado su poder de compra a expensas del resto que será más pobre. En otras palabras, este incremento artificial de la masa monetaria, que llegó a través del jugador tramposo, lo beneficiará solo a él. El efecto será que habrá menos propiedades disponibles para que los otros puedan comprar. Lo que ha habido es una expropiación −robo− de la riqueza real o poder adquisitivo de los demás jugadores. Así funciona la mecánica de la inflación creada por los gobiernos a través de los bancos centrales. Si el gobierno aumentara, al doble, el dinero de todos los habitantes de un país, creándolo a través del banco central, las personas reaccionarán muy felices al principio y con el nuevo dinero comprarán los productos disponibles en el mercado. Pero ante la avalancha de nuevas compras, lo que ocurrirá será que la demanda por bienes y servicios aumentará y generará un alza de los precios. La sociedad no estará en absoluto mejor que antes, pues la cantidad de bienes −materias primas, manufacturas, comestibles− será exactamente la misma y los precios aumentarán al

doble. Así las cosas, nadie estará mejor, pues de nada sirve tener el doble del dinero si los precios suben también al doble. Sin embargo, la realidad es algo más compleja, pues resulta que sí habrán algunos estarán mejor que otros debido a la inflación. Y esos serán lo que tuvieron la oportunidad de gastar el dinero antes que los demás. Este grupo de personas podrá comprar bienes y servicios a los precios prevalecientes antes de la inflación y por tanto el poder adquisitivo de su dinero será mucho mayor que el de los demás. El grupo de personas que compre después y vaya al almacén con su nuevo dinero, se encontrará con que los precios han subido y que el nuevo dinero no les permite comprar muchos más bienes que antes. Y así continúa el proceso hasta que los últimos en comprar, es decir, los últimos en poner en circulación el dinero recibido, lo harán cuando los precios hayan alcanzado su máximo nivel. Como resultado su dinero les alcanzará para muy poco. De este modo, los que gastaron antes se beneficiaron a expensas de los que gastaron después porque obtuvieron dinero, es decir, papeles que les permiten reclamar parte de lo que otros han producido sin haber contribuido ellos mismos con más producción, esto es, sin haber incrementado lo que ellos ofrecen para tener el derecho a demandar de otros lo que estos han producido. Los políticos recurren a la inflación precisamente para poder financiar el gasto estatal comprando cosas en el mercado antes que el resto. Así evitan la impopular medida de subir impuestos que son

una confiscación abierta de la propiedad de los ciudadanos. La inflación, en cambio, es un impuesto encubierto porque confisca parte del ingreso y producción de las personas transfiriéndolo a los primeros en recibir ese dinero sin declararlo abiertamente.

Para resumir lo dicho hasta ahora: en el mercado, es decir, en las relaciones de intercambio voluntarias todos los participantes se benefician. El que entrega la carne de liebre recibe la trucha que valora más y el que entrega la trucha recibe la carne que también valora más. Ambas partes compran y venden al mismo tiempo porque ambas producen y ofrecen simultáneamente a la otra. Esto es lo que se llama juego de suma positiva (el famoso *win win*, o ganar ganar), pues en esta interacción todos terminan mejor. El robo, en cambio es un juego de suma cero: uno queda peor y el otro mejor. El mercado, a través de intercambios voluntarios, es por definición un juego de suma positiva, que mejora a todas las partes involucradas siempre que se respete la propiedad sobre lo que se ha producido.

La inflación, es decir, la creación de dinero que entra en circulación no enriquece a la sociedad porque la cantidad de riqueza producida no ha aumentado. En otras palabras, no hay más oferta real de bienes y servicios y por lo tanto no hay una mayor demanda real por ellos, pues ya vimos que para demandar algo que otro produjo se debe ofrecer algo que uno mismo ha producido. Lo que hay es

un aumento artificial de la demanda debido a la creación de dinero que no está respaldada en la producción. Ello conduce a un alza general de precios que beneficia solo a aquellos que reciben primero el dinero y pueden gastarlo antes de que estos precios suban. Así, la inflación es un robo o confiscación encubierta que transfiere poder adquisitivo de unos a otros que no enriquece a la sociedad y que incluso la empobrece debido a muchos otros de sus nocivos efectos.

LECCIÓN 4

El que intercambia lucra

Esta lección se refiere al concepto de lucro usualmente desprestigiado en la discusión pública. Volviendo al ejemplo del intercambio de la trucha por la liebre, podríamos preguntarnos dónde está el lucro –la ganancia– en ese intercambio. El lucro es un concepto subjetivo porque se refiere a una valoración subjetiva. En este caso quien recibió el pescado, lucró porque obtuvo al go que valoraba más como es la trucha. Y viceversa: quien recibió la carne lucró por- que la valoraba más que la trucha. Como advierte todo buen economista callejero, en una relación de intercambio siempre se benefician ambas partes y por tanto siempre lucran ambas partes. Ahora bien, nótese que en esta economía de trueque no significa que cualquier cantidad y calidad de liebre se intercambie por cualquier cantidad y calidad de trucha. Un economista callejero observará que el pescador no intercambiará una trucha de dos kilos por diez gramos de liebre. Tendrá que haber una negociación previa, en la cual el pescador entrega la trucha de dos kilos por, digamos, un kilo de liebre. Además, la carne de ambas debe estar en buen estado. La razón de cambio 2:1 entre trucha y liebre podría darse, por ejemplo, por- que es más abundante la carne de trucha o menos demandada que la de liebre con lo cual el valor –precio– de la liebre sería más alto. Para

ser exactos el precio de un kilo de liebre en este trueque, es equivalente a dos kilos de trucha. Aquí surge otro concepto que debemos incorporar −y que desarrollaremos en detalle más adelante− y es que toda relación de intercambio implica, por definición, un precio porque este expresa la valoración subjetiva que ambas partes tienen sobre lo que intercambian. El precio además nunca es fijo y va cambiando. Si un año hay abundancia de liebres y escasez de truchas entonces el precio de la trucha subirá en relación al de la liebre, pudiendo quedar, por ejemplo, uno a uno. Igualmente, si una enfermedad afecta a las libres haciendo su carne más amarga el precio de la liebre bajará, aunque todo lo demás permanezca constante. Incluso podría llegar a cero, lo que obligaría al cazador a dedicarse a otra actividad, por ejemplo, a cazar aves.

Con estas simples primeras lecciones, un buen economista callejero puede advertir algo que es esencial. Cuando se dice que es inmoral que ciertos «derechos sociales» como, por ejemplo, la educación o la salud, estén sujetos a lucro o ganancia, se termina cayendo en lo que podríamos llamar «la trampa del lucro unilateral». En efecto, pues los estudiantes que quieren ir a la universidad sin pagarla, entrarían en una relación donde esperan que se produzca algo que a ellos los va a beneficiar pero sin dar nada a cambio, apoyándose en la falsa creencia de que ellos no lucran por recibir educación. Pero la verdad, como hemos explicado, es que la educación sí es un bien

económico, porque implica recursos, es escasa y es demandada. Ello significa que alguien debe trabajar para que exista, ya que obviamente las salas de clases, los computadores, los servicios varios de las instalaciones universitarias, los profesores y los libros, no se generan espontáneamente como el aire que respiramos. En tanto bienes y servicios valiosos y escasos, se deben obtener o por la fuerza, o se deben recibir como un regalo, o se ha de pagar por ellos. Esto último, significa producir algo para intercambiarlo −ofrecerlo− a cambio del servicio de educación de manera que quienes producen lo necesario para impartir educación, reciban a su vez algo a cambio de lo que ofrecen. Ahora bien, si compramos educación −salud, vivienda o cualquier otra cosa− estamos lucrando porque valoramos lo que recibimos más de lo que entregamos. Exigir educación «gratis» implica reclamar lucro unilateral porque se obtiene un beneficio (algo valorado), pero sin dar nada a cambio. De ahí que la gratuidad solo pueda ocurrir mediante la confiscación que el Estado hace a través de impuestos, lo que, como vimos, conlleva quitarle por la fuerza parte del trabajo a algunos (que no se benefician directamente), para dárselo a otros que sí se benefician al recibir educación. Nótese que acá solo estamos estableciendo la realidad económica del proceso y no se han emitido juicios de valor, sobre si está bien o mal hacerlo desde el punto de vista moral.

Lo que debe quedar claro, es que cada vez que se le pide algo «gratis» al Estado, se está exigiendo lucro unilateral, mediante la confiscación de la propiedad ajena, es decir, de los frutos del trabajo de otros, ya que, como hemos dicho, no existen las cosas gratis. Puede haber buenas razones para ofrecer educación gratis a quien no pueda pagarla, pero no se puede pretender que no existe lucro unilateral cuando el Estado transfiere forzosamente recursos económicos que, de otro modo, solo podríamos obtener, produciendo algo para intercambiarlo. Así, el argumento de que el lucro solo se pro- duce por parte de quienes cobran por la educación es totalmente falso. Lo cierto es que cuando alguien exige que algo sea «gratis» en el fondo está pidiendo que el lucro sea solo para quien recibe ese algo, sin dar nada a cambio, ya que lo paga un otro que ha visto parte de su producción confiscada mediante impuestos. Hay que agregar además, que la mera existencia de un bien económico como la educación supone lucro, pues nada de lo que ella implica, existiría si no se produjera para ser intercambiado. Que el Estado transfiera demanda a los estudiantes, empobreciendo a quienes les extrae impuestos, no cambia en nada esta realidad. En el mercado, los profesores hacen clases a cambio de salarios, las editoriales cobran por los libros y así sucesivamente. Todo lo que ofrecen los proveedores de la educación lo hacen para beneficiarse, es decir, lucrar. Ahora bien, como en el caso del cazador de liebre −al que se le quita para subsidiar la producción del cuero−, el

hecho de que la universidad sea gratis producto de decisiones políticas, genera que la demanda por ella sea artificial debido a que quienes reciben directamente el bien no son quienes lo pagan y por tanto no necesariamente demandan lo que demandarían si pagaran por ello. De ahí la inflación de carreras, investigaciones y profesores sin mayor utilidad y que representan recursos potencialmente malgastados que se ahorrarían en un mercado sin subsidios. Así, por ejemplo, ciertas carreras más rentables como derecho serían preferidas por sobre otras, como antropología, debido a la rentabilidad que le permitiría obtener a quien pagó por ellas.

Todo lo anterior no significa que en el mercado no se produzcan distorsiones o engaños. El punto es que, cuando la gente paga por algo, más temprano que tarde se descubre si existe un engaño y la em- presa que hace algo así se ve afectada o quiebra. Cua ndo hay una demanda asegurada por la transferencia coactiva del Estado, en cambio, el engaño no se descubre del mismo modo y la destrucción de recursos se perpetúa en el tiempo por el beneficio que reciben los grupos de interés que viven de esas transferencias forzosas. Ello explica que ciertos programas estatales de gasto que resultan mal evaluados no se cancelen o que empresas estatales que producen pérdidas subsistan por décadas.

LECCIÓN 5

La productividad determina nuestro ingreso

Luego de las lecciones previas, un buen economista callejero tendrá claro que el ingreso, es decir la cantidad de recursos económicos de que se dispone para sustentar la vida, es una función directa de nuestra productividad. En otras palabras, lo que somos capaces de generar con nuestro trabajo y no la cantidad de trabajo que hacemos, es lo que define la calidad de vida que tenemos en términos de consumo. Se puede trabajar muy poco y ser muy productivo consiguiendo un ingreso muy alto o se puede trabajar mucho siendo poco productivo obteniendo un ingreso bajo. La diferencia está en la tecnología, en la creatividad, en el capital humano y en la habilidad personal.

Volvamos al ejemplo de la tribu con el cazador y el pescador. Si el cazador es muy bueno porque es hábil y rápido podrá, digamos, cazar una liebre a la semana. Su ingreso será entonces de cuatro liebres por mes. El pescador de truchas en cambio, tal vez no tenga tanta habilidad para pescar ni tanta suerte o le dedica pocas horas, y pescará una trucha cada diez días, es decir, tres al mes. Si esto es así, el cazador de liebres será más rico que el pescador porque vimos que un kilo de liebre equivale a 2 de trucha. Entonces, con cuatro liebres al mes, de un kilo cada una, tendrá el equivalente en ingreso a 8 kilos de

trucha mensual. Mientras el pescador tendrá solo 6 kilos de trucha al mes, pues pescará tres truchas de 2 kilos cada una, cada treinta días. Así, a pesar de tener más kilos de carne −6 kilos de trucha versus 4 kilos de liebre− será más pobre porque la trucha es menos valorada que la liebre en la tribu. Su ingreso, en relación al precio de la carne de liebre, será equivalente a 3 kilos, pues el total de su trabajo de 6 kilos de trucha solo le alcanzará para comprar 3 kilos de liebre al mes.

Supongamos ahora que de pronto el pescador descubre una técnica para pescar mucho más eficiente, pues ha fabricado una red con algún tipo de fibra vegetal y ha descubierto un mejor lugar para capturar más peces. Así consigue pescar seis truchas de 2 kilos por semana, lo que lo lleva a multiplicar su ingreso por ocho ya que ahora tendrá 48 kilos de trucha −6x2x4− en vez de los 6 kilos que conseguía antes de su invento. Gracias a la tecnología que su ingenio le permitió desarrollar, este pescador será ahora más rico que el cazador. Si la paridad de precios se mantiene, ahora el ingreso del pescador es equivalente a 24 kilos de carne de liebre, pues la conversión era de dos a uno por cada kilo de trucha a liebre. Esto significa que el pescador será ahora seis veces más rico que el cazador. Visto de otro modo, cada hora de trabajo produce más riqueza, lo que significa que si así lo deseara, el pescador podría trabajar menos horas porque produce más por cada hora trabajada. Pero no solo eso. Con más ingresos este pescador podrá

contratar a otros para que le ayuden a pescar, fabricando otras redes y poniéndolas en distintos lugares del río. De esta manera el aumento del ingreso del pescador se traduce en un aumento en la riqueza de toda la tribu, no solo porque ahora contratará a otras personas que tendrán a su vez ingresos, sino porque habrá más truchas para intercambiar, lo que hará que su precio sea menor, haciéndola más asequible. En principio habíamos supuesto que el precio de la liebre y la trucha se mantenían igual, pero lo que ocurrirá es que si hay más truchas disponibles, su precio bajará respecto a la liebre y de los demás bienes que se producen en la tribu. En consecuencia, no solo el pescador será más rico que antes y más rico también que el cazador –aunque en menor grado que el de precio paritario– sino que también el cazador será, en términos absolutos, más rico porque podrá comprar más trucha debido a que el precio de esta ha caído. Es esencial comprender este punto: aunque el cazador de liebres será más pobre de manera relativa, es decir, comparándose con el pescador que lo superó en ingresos, será más rico en términos absolutos, es decir co mparándose con los recursos que él tenía para vivir antes del invento del pescador. Esto porque sus 4 kilos de liebre le permitirán comprar más trucha dado que su precio ha bajado por una mayor producción. Todo lo anterior es gracias al invento que el pescador desarrolló para aumentar su propio ingreso. Cuando se dice que el mercado es un proceso que enriquece a toda la sociedad,

se quiere decir que la búsqueda del interés individual deriva en un mayor bienestar colectivo, tal como en el caso de nuestro pescador. Es, por lo tanto, esencial que los creadores de riqueza, innovadores, comerciantes y gente de negocios puedan hacerse ricos, pues solo así podrán enriquecer a todos los demás. Frenar este proceso porque genera desigualdad, implica condenar a todos a mantenerse en la miseria. Como vimos, el pescador no solo dio más trabajo, sino que además mejoró el ingreso del cazador y de todos los demás miembros de la tribu al hacer la trucha más abundante y más barata. Es cierto que ahora hay más desigualdad, pero todos son más ricos. Este, y no la igualdad, debiera ser el objetivo de toda comunidad. Económicamente –y moral- mente– es mejor una sociedad de personas que tengan más, en cantidades desiguales, que otra en la que todos sean pobres en cantidades iguales. El círculo virtuoso derivado de la genialidad humana, se evidencia especialmente con el desarrollo de la tecnología. Bill Gates y Microsoft enriquecieron al mundo entero, no solo a Bill Gates. Sin duda la desigualdad creció, y por años Gates fue el hombre más rico del mundo. Pero el ingreso y la productividad de todos aumentó gracias al invento de Gates y es claro que todos habríamos sido más pobres si, por evitar que él acumulara tanta riqueza, le hubiéramos prohibido desarrollar Microsoft o le hubiéramos quitado su ingreso. Un buen economista callejero jamás prefiere la igualdad por sobre la prosperidad porque entiende que lo

relevante es multiplicar los recursos para todos y no evitar que pocos tengan más que el resto. Por eso celebra que haya ricos cuando estos han lo- grado su fortuna como el pescador o como Gates, bajo reglas de mercado bien establecidas y con ingenio, pues finalmente es de la productividad de cada uno –y de otros– que depende el ingreso que recibimos.

LECCIÓN 6

El valor es subjetivo

Hemos mencionado que el valor de las cosas es subjetivo, pero es necesario detenernos y profundizar en esta idea, pues será una de las cuestiones centrales en la comprensión y el conocimiento de un buen economista callejero. Cuando se dice que el valor es subjetivo se refiere, por supuesto, del valor económico y no del valor moral, estético o espiritual. En otras palabras, lo que se afirma es que los precios de los bienes económicos son producto del juicio individual y subjetivo, de quienes tienen una u otra preferencia dependiendo de múltiples factores que van, desde necesidades biológicas, hasta elementos psicológicos y culturales. Desde el punto de vista económico no es relevante determinar esos factores, sino el hecho de que son los consumidores, las personas comunes y corrientes, quienes determinan el valor económico −precio− de las cosas de acuerdo a sus preferencias. Algunas escuelas de economía han postulado que el valor es objetivo, es decir, que se deriva de unidades cuantificables que en el proceso productivo pasan a formar parte del bien transado. Por ejemplo, para la escuela marxista, la cantidad de trabajo en un determinado bien es considerada como la fuente objetiva de su valor. Así, si un diamante vale más que un litro de agua

, a pesar de que el agua es mucho más útil, en términos absolutos, que el diamante, es porque el diamante requiere de muchísimo más trabajo para ser conseguido y elaborado que el agua. Pero si ese fuera el caso, entonces no podría darse el hecho de que un cuad ro de Van Gogh costase más que un diamante o que un avión, pues tanto el avión fabricado por cientos de personas como el diamante extraído de la mina, tienen muchas más horas de trabajo y, por tanto, su valor intrínseco debería ser mayor a la pintura. Ahora bien, alguien podría argumentar que el cuadro es una pieza única y eso explica que sea más caro. Pero si cualquier otra persona, que no sea Vincent Van Gogh o alguien comparable, hiciera un cuadro único y lo pusiera a la venta, seguramente le darían muchísimo menos dinero por él que por uno del artista holandés. Imaginemos ahora que un pintor hábil hace una réplica del cuadro de Van Gogh con los mismos colores, materiales y demorándose la misma cantidad de tiempo en hacerlo. Si el valor económico fuera objetivo y derivado de las horas de trabajo y recursos aplicados para producir el bien, ambos cuadros deberían costar lo mismo. Sin embargo, el pintor que ha hecho la réplica no podrá cobrar ni una fracción de lo que se consigue por el original. ¿Por qué se produce esto? Simplemente porque la fuente del valor se encuentra en la mente de las personas, es subjetiva y no objetiva. En otras palabras, las cosas valen solo porque otros las quieren tener, así de simple. No hay una explicación

material objetiva para el hecho de que una obra de Van Gogh cueste cien millones de dólares. Nada hay de intrínseco en el cuadro que defina su valor. Del mismo modo, la carne de cerdo puede ser muy apreciada en Alemania, pero su valor es mucho menor en comunidades musulmanas, pues la religión les prohíbe comer cerdo. Da igual cuánto se haya trabajado para criar al cerdo, su valor comercial será cero. Un cordero, criado quizás con menos trabajo, en tanto, tendrá un valor alto, pues la carne de este animal es la fuente principal en la elaboración de diversos platos en dicha cultura. En suma, el precio o valor económico está exclusivamente determinado por la demanda de los productos. De la misma manera, los costos de producción de todas las cosas están determinados por la demanda de estos factores de producción, los que, a su vez, siguen de las preferencias subjetivas que llevan a la producción del bien final. En otras palabras, el cacao tiene valor porque el chocolate tiene valor. Si nadie demandara chocolate entonces el precio del cacao sería cero o cercano a eso.

Otro ejemplo que ayuda a entender mejor este punto es el siguiente. Imaginemos que descubrimos una caja fuerte que guarda una fortuna de cien millones de dólares en joyas. Supongamos ahora, que solo existe una llave para abrirla y que esa llave, que no se puede replicar, cuesta cincuenta dólares en materiales y trabajo. Asumamos que hay una subasta por la llave. ¿Cuánto estarían dis- puestos a pagar por ella quienes participan en la sub

asta? ¿Mil dólares? ¿Un millón de dólares? ¿Noventa y nueve millones de dólares? Todos esos valores son probables. Lo que otorga valor a la llave entonces, no es la cantidad de trabajo ni los costos que tuvo su producción, sino el hecho de que con esa llave se puede acceder a un tesoro deseado por muchos.

Ahora bien, la llave tiene valor porque tiene una utilidad para quien la demanda. Pero esta utilidad es subjetiva, pues un monje budista o cualquier otra persona bien podría no tener interés alguno en acceder al tesoro que esconde la llave y una subasta de ese tipo en un monasterio quizás no tendría interesados. La llave valdría cero porque su utilidad para los monjes sería cero.

En el caso del ejemplo de la botella de agua en el desierto, ciertamente ella tiene una utilidad para el sediento, pero esta no es absoluta, es relativa. Si el sediento tiene que elegir entre el agua y un diamante preferirá el agua y pagará más por ella, a pesar de que su producción costó mucho menos que la del diamante. Si, en cambio, cada cien metros encuentra un puesto en el que puede elegir agua o diamantes, luego de haber acumulado varias botellas elegirá diamantes pagando más por estos que por el agua. Este proceso de disminución de valor −precios− es lo que economistas de salón llaman «utilidad marginal decreciente», y es lo mismo que decir que: mientras más cantidad tenemos de algo que querem os, el deseo o necesidad por tenerlo irá disminuyendo y

por lo tanto, no estaremos dispuestos a pagar el mismo precio por ello que en un principio. No se trata, −hay que insistir− de que el valor económico sea derivado de la utilidad absoluta de algo, sino de una unid ad específica de ese algo en un contexto determinado. En otras palabras, lo que define el valor o precio del agua no es su existencia en sí, sino su presencia en cada caso concreto. Junto a un río no valdría lo mismo que en el desierto, e incluso si estando en ese lugar se descubre un oasis y el agua es más abundante, entonces caería su valor económico
porque su utilidad disminuiría. El valor es, así, una funció n de la utilidad subjetiva de una cosa y de su escasez en el tiempo. El aire es útil como el agua, pero no es escaso, por lo que no tiene valor económico. Por eso, los valores del agua y los diamantes pueden intercambiarse dependiendo de las circunstancias específicas de su existencia y de cómo satisfacen una demanda concreta de acuerdo a preferencias específicas. Finalmente, el valor deriva de una combinación de utilidad y escasez. Hay cosas útiles que no son escasas y que no tienen valor económico como el aire y hay cosas escasas que no tienen utilidad y que tampoco tendrían valor económico como una mesa irregular de cinco patas.

En la práctica es la valoración de ciertas cosas lo que determina su precio y también el costo de lo que se necesita para producirlo y no al revés. No son los alimentos que utiliza un famoso chef para

coci- nar lo que define cuánto cuesta el plato que prepara. Es la demanda por su comida lo que explica su precio y también el de los alimentos que usa para elaborarlo. Mientras más se pague por un plato de hongos elaborado por el chef, más valdrán los hongos, pues más de- manda habrá por ellos. Y eso es subjetivo, no objetivo, pues en principio, salvo que se incorporen nuevas tecnologías, costará lo mismo producirlos si la gente los demanda mucho que si los demanda poco.

Esta idea del valor subjetivo, aunque parezca simple, fue revolucionaria en la historia del pensamiento económico y es esencial para entender por qué la economía libre es la única capaz de generar progreso. La errónea idea de valor económico objetivo, en cambio, sentó las bases de la dañina teoría de la explotación capitalista. Para Marx –y casi todos los economistas clásicos– el valor de cambio de una mercancía depende de las horas de trabajo requeridas para
producirla. Si un auto vale más que un lápiz es porque el auto requiere más trabajo. La madera y el grafito necesarios para hacer lápices podían intercambiarse por el acero y materiales para hacer el auto, pero en cantidades diferentes. Por ejemplo, una tonelada de madera
y grafito tendría el valor de cambio de media tonelada de acero y los materiales propios del auto. La pregunta es ¿de dónde surge esa
rela- ción de cambio? ¿Qué es lo que tienen en común tod

os estos *commo- dities* −materias primas−? La respuesta para Marx es el trabajo. Si una tonelada de madera y grafito cuesta la mitad que una de acero y otros materiales, es porque tiene la mitad de horas de trabajo incorporada en su producción. Si el auto, por tanto, cuesta mil veces más que el lápiz es porque tiene, digamos, mil horas de producción contra el lápiz que solo tiene una hora incorporada. El valor de cambio entonces, lo agregan las horas de trabajo.

Ahora bien, si el trabajo fuera realmente la fuente del valor de todos los bienes transados y el capitalista pagara a los trabajadores el total de ese valor creado por ellos, entonces el capitalista no obtendría ganancia alguna. Si vende en diez un producto, significa que esos diez son el valor creado por el proletario y, por tanto, al pagar la totalidad, el capitalista no ganaría nada. Pero el hecho es que, el capitalista sí obtiene ganancia, lo cual requiere una explic ación. Según Marx, los obreros venden su trabajo a cambio de dinero. El trabajo es, desde esta perspectiva, un bien de intercambio limitado en cantidad como el hierro, el trigo, el cemento o cualquier o tro *commodity* en el mercado. Por lo tanto, así como la ca ntidad de acero disponible en la economía, depende de la cantidad de trabajo aplicada para producirlo, la cantidad de este *commodity,* llamado fuerza de trabajo, depende al mismo tiempo, de la cantidad de trabajo requerida para mantenerla. Todo trabajador

necesita alimentos, ropa, vivienda y muchas otras cosas para sostener su fuerza de trabajo. Los obreros usan el dinero que reciben para pagarlas. Esto significa que cada hora de producción genera un valor para el capitalista y un costo equivalente para el trabajador, pues este último debe invertir en alimentos, ropa y todos esos factores para mantener su capacidad pro- ductiva. Pero si el capitalista vende el trabajo aplicado del obrero en diez, la única forma que tiene para ganar dinero, es pagarle al trabajador menos que el valor que él mismo creó, digamos siete. Así, si el obrero crea diez en valor con su trabajo, y ese valor de trabajo es, al mismo tiempo, el resultado del valor del trabajo necesario para producirlo, entonces la única forma de obtener una ganancia para el capitalista, argumentaría Marx, es pagando menos del valor de lo que se produce, es decir, menos de lo que a los trabajadores les cuesta crear las condiciones para poder producir dicho valor. En otras palabras, según Marx, los obreros trabajan horas que agregan valor a la mercancía, pero que no son pagadas por el empleador, pues así es como este último obtiene su utilidad. Ese superávit de valor sería expropiado por el empleador, llevando al trabajador a estar peor que antes, pues el costo que tiene él para poder producir esas horas, es robado por el capitalista al no pagárselo. Las ganancias, entonces, serían producto de la explotación y toda la riqueza que hay en la socie- dad sería solo, en última instancia sostenía Marx, de los trabajadores y nunca de los innovadores o dueños del

capital. Al mismo tiempo, según Marx, los capitalistas intentarán aumentar la producción con capital fijo, es decir, máquinas, lo que los llevará a despedir trabajadores para ahorrar costos y generar más producción y ganancias. Como todos harán lo mismo, habrá una competencia frenética por acumular capital para reemplazar trabajadores y aumentar la producción de modo de generar mayores ganancias. Pero, según Marx, como la fuente del valor es solo el trabajo, entonces las ganancias irán disminuyendo mientras más capital se acumula. A su vez esta necesidad de generar más ganancias cuando estas decaigan obligará a explotar aún más a los pocos trabajadores que no han sido reemplazados por el capital, llevándolos a la miseria. Esta es la contradicción esencial del capitalismo para Marx: la búsqueda por aumentar ganancias reemplazando el trabajo por capital terminará por crear miseria generalizada entre el proletariado, creando como consecuencia el ejército de obreros empobrecidos que hará la revolución socialista expropiando los medios de producción.

Por supuesto toda esta predicción resultó totalmente fallida. Los países que más acumularon capital vieron aumentar el ingreso de los más pobres hasta convertirlos en burgueses ricos y ninguno de ellos experimentó una revolución socialista, las que sí se dieron en países pobres sin mayor desarrollo capitalista como Rusia y China.

En la visión marxista, ganancia, capital, innovación y competencia, todo lo que un buen economista callejero entiende como fundamental para el progreso social, son fuentes de opresión y miseria. Se puede decir sin exagerar, que Marx y todas las escuelas anticapitalistas que lo siguieron, jamás entendieron ni los más elementales principios de economía y por eso la aplicación de sus ideas llevó al totalitarismo y la pobreza generalizada. Si Marx y otros economistas clásicos hubieran comprendido algo tan simple como que el valor es subjetivo, jamás habría existido el marxismo, pues todo su aparato teórico se basa en la idea de que el v alor es objetivo y que por tanto la ganancia empresarial es producto de la explotación. El marxismo y sus derivados, en otras palabras, se sustentan en un error intelectual. Aunque pocos economistas de salón creen actual- mente en la teoría objetiva del valor, la mentalidad de que los empresarios se benefician a expensas de los trabajadores sigue siendo generalizada. Como los marxistas, muchas personas, políticos, intelectuales, artistas y otros, creen que los empresarios explotan a sus trabajadores obteniendo ganancias a expensas de su trabajo. Un buen economista callejero sabe que esta visión es esencialmente falsa, ya que el valor es subjetivo y en última instancia el salario no lo paga el empresario sino los consumidores, que son a su vez trabajadores. En la siguiente lección profundizaremos en este punto para facilitar aún más su comprensión.

LECCIÓN 7

El salario lo pagan los consumidores

Las teorías de la explotación fallan al no entender que la fuente del valor en toda economía está en la mente, es decir, en los juicios subjetivos de las personas. La productividad que determina nuestro ingreso, se refiere a la capacidad que tenemos de satisfacer esas necesidades y deseos derivados de nuestras propias valoraciones subjetivas. En este contexto, el ingenio de unos pocos sujetos, capaces de crear bienes de capital, lleva a elevar los ingresos de todos. El capital, por lo tanto, −contrario a lo que piensan los marxistas y muchas personas hasta el día de hoy−, es la fuente de la prosperidad y los empresarios que lo desarrollan y acumulan son los agentes del progreso social. Los trabajadores asalariados tienen ingresos que, al igual que el pescador y el cazador en el ejemplo de la tribu, están dados por su productividad y no por la explotación o decisión arbitraria del empleador dueño del capital. Si una persona de la tribu está dispuesta a trabajar con el pescador por, digamos, medio kilo de pescado a la semana, es porque esta es la mejor opción que tiene para aumentar sus ingresos. Si trabajando por su cuenta o con otra persona, tuviera mayores ingresos no decidiría trabajar con el pescador. Este, a su vez, no puede pagar cualquier salario que desee. En el extremo no podría hacer que le trabajen gratis. Así, comenzando desde un

salario equivalente a cero deberá subirlo hasta encontrar a alguien que esté dispuesto a trabajar por un cierto monto. Del mismo modo, el trabajador desearía ganar un ingreso casi infinito lo que tampoco sería aceptado por lo que debe pedir un monto viable para el empresario. Es en ese equilibrio, donde el trabajador y el empleador encuentran un punto de acuerdo en que ambos valoran más lo que reciben que lo que dan a cambio.

El empleador no tiene ningún poder, como algunos suelen sostener, sobre el trabajador por el hecho de tener más riqueza. Bill Gates no puede obligar a un ingeniero de Harvard a trabajar por 10 dólares al mes, solo porque él sea infinitamente más rico. El capital humano del ingeniero es tal, que en otro lado conseguirá al menos mil veces más. Ese capital humano es su capacidad productiva y si este ingeniero gana más que una persona que no fue a la universidad, es precisamente porque puede producir mucho más, lo que nuevamente confirma la tesis de que el ingreso del trabajador nunca es producto de la explotación del empleador sino de su propia habilidad para generar riqueza. Si fuera distinto, entonces Gates efectivamente podría pagarle 10 dólares al ingeniero de Harvard y obligarlo a trabajar para él, explotándolo ya que Microsoft tiene muchísimo más poder que el ingeniero. Aunque históricamente han sido los socialistas los que denuncian al capitalismo por su explotación, lo cierto es que el verdadero sistema explotador es el socialista. En un país donde el Estado es dueño absoluto de los medios

de producción, como ocurrió en toda la órbita comunista, el ingeniero de Harvard no tendría la opción de decidir sobre su trabajo porque no habría competencia. El partido comunista y su élite controlarían todo y estaría obligado a aportar su ingenio y el valor que es capaz de generar al Estado –al partido–, de lo contrario, se moriría de hambre. El Estado-Partido además le diría dónde trabajar, dónde vivir, cuánto podría ganar, qué posición ocuparía en la estructura, qué podría consumir, etcétera, convirtiéndolo *de facto* en una especie de esclavo, sin libertad alguna para elegir en los diversos ámbitos de su vida. Esto ya que el partido controlaría los recursos económicos que harían sustentable su vida y además dispondría de los medios coactivos para forzarlo a hacer lo que estime. Adicionalmente, un sistema de explotación como el socialista destruye los incentivos para crear riqueza y liquida el emprendimiento y los intercambios voluntarios en el mercado. Ello explica que en países comunistas los salarios no sean más que unas decenas de dólares por mes, que la miseria sea la regla y que cientos de miles de personas quieran escapar a países capitalistas buscando libertad y mejor calidad de vida. Solo hay que recordar que el muro de Berlín lo construyeron los comunistas en Alemania del este, para evitar que sus residentes se fugaran a la Alemania occidental capitalista y no al revés.

Cientos fueron fusilados por intentar cruzarlo y otros miles muertos y torturados por otros actos de «rebeldía».

Pero no solo la idea de explotación capitalista que defendió el socialismo ha generado daño a millones de personas. Aunque a una escala menor, el salario mínimo produce el efecto de empobrecer a los más necesitados. Como se supone que el salario es lo que paga arbitrariamente el empleador, se busca artificialmente elevar los salarios por ley, sin entender que al hacerlo se condena al desempleo a todos quienes se encuentran por debajo del margen de productividad impuesto legalmente. Si al pescador de truchas lo obligaran a pagar a su ayudante dos truchas en lugar de media, sus costos de producción aumentarían con lo cual sus utilidades, es decir, la cantidad de trucha sobrante, con la cual puede comprar otras cosas e invertir para continuar desarrollando su negocio, serían menores. En otras palabras, se le estaría obligando a donarles, de su bolsillo, a sus trabajadores y, todo esto a expensas del capital que puede acumular para incrementar la producción generando una verdadera alza de salarios reales a todos los demás. Si los trabajadores realmente produjeran el ingreso impuesto por ley, entonces el empresario no tendría que sacrificar utilidades, pues estos las cubrirían con su propio trabajo. La razón por la cual el empresario, sin embargo, despide a los trabajadores cuando le suben artificialmente el salario, es por- que puede encontrar otros que le cuesten lo que

dice la ley y que además produzcan lo suficiente para cubrir su costo. El pescador dejará ir a los trabajadores, que ahora le cuestan 2 truchas, para quedarse solo con los más capacitados, energéticos e innovadores, cuya producción justifica pagarles más. Esto explica el por qué las personas muy calificadas ganan tanto dinero, pues hay una demanda por su capacidad de crear valor para la empresa. La competencia en el mercado eleva los salarios de estos trabajadores, porque hay muchos que quieren contar con su capacidad. A ellos la ley de salario mínimo no les afecta en nada porque están muy por sobre el monto fijado legalmente en términos de ingresos y por tanto el empresario no debe subirles el sueldo. Las personas menos calificadas, en cambio, son menos productivas y son despedidas porque su trabajo no cubre el costo que le generan al empresario. Así, el salario mínimo condena a la informalidad a los más pobres al prohibirles que ofrezcan sus servicios a los montos que reflejan su real productividad. Por esta misma razón, es una falacia hablar de «salario justo» como se suele hacer en algunos medios de comunicación. Los salarios no son «justos o injustos», simplemente son lo que son: están determinados por la productividad, la cual es totalmente ajena a elementos como la necesidad de las personas o su merecimiento. Un médico puede ser heredero de una gran fortuna y no tener hijos, y su ingreso será mayor que el de una mujer viuda, madre de seis hijos y sin un título profesional, a pesar de que ella n

ecesite mucho más un sueldo elevado. Pero su productividad no permite que gane algo, siquiera parecido, a lo del médico. Y es que, así como el clima tampoco es injusto o justo, ya que es un fenómeno que escapa del control humano, los salarios son fenómenos que no dependen de la decisión arbitraria de una persona o de grupos de personas. No se puede dictar una ley que asegure un salario mensual de un millón de dólares para todos. O, mejor dicho, la ley sí se puede dictar, pero su efecto final sería nulo en mejorar a los trabajadores y de hecho los empeoraría.

El que no todos los trabajadores puedan tener sueldos millonarios no se debe a la maldad del empresario, sino simplemente a que los recursos son escasos. De hecho, el salario no lo determina y –en última instancia– ni siquiera lo paga el empleador sino los consumidores. Si el pescador no logra vender ninguna trucha es porque ya no son valoradas y por tanto no podrá ofrecer ningún salario al trabajador. Del mismo modo si nadie compra productos de Microsoft la empresa dejará de existir y no podrá pagar salario a nadie. En el caso del ejemplo anterior, si la clínica donde trabaja el médico decide pagarle poco al profesional y mucho más a la señora del aseo, porque ella «necesita» más el dinero y eso es considerado más «justo», se destruiría todo el sistema de incentivos q ue permite que las personas asistan a ese lugar a tratarse enfermedades con buenos profesionales. Como consecuencia, la clínica quebrará pu

es se quedará sin médicos, porque seguramente ellos bus carán trabajo en otra parte que les ofrezca un sueldo mejor.

Si se estableciera, como regla general, que la necesidad del trabajador o alguna idea de justicia social, debiera ser el criterio para determinar el ingreso en lugar de la productividad, se arruinaría la economía completa, sumiendo a millones en la miseria. ¿Cuántos emprenderían o estudiarían medicina si les dijeran que su ingreso no dependerá de lo que aportan, en valor, sino de lo que necesitan ellos y otros para vivir? ¿Y quién decidiría finalmente cuánto toca a cada quien de acuerdo a lo que se cree justo? Solo una dictadura totalitaria podría llevar a cabo este plan. Esto fue precisamente lo que ocurrió en los países comunistas cuando aplicaron el lema de Marx, quien escribió que bajo el comunismo regiría el principio «de cada quien según su capacidad y a cada cual según su necesidad». En otras palabras, nadie tiene derecho a quedarse con lo que produce, sino que todo es del Estado −más bien del partido− y es él quien lo asigna de acuerdo a lo que él determine que es justo. Esta sería una economía centralizada que conduciría a la esclavitud y donde los líderes del partido, por supuesto, se quedarían finalmente con lo que otros producen, viviendo como millonarios, gracias a la explotación que hacen del pueblo. Como se advierte, entendiendo como funciona la productividad, el economista callejero habría predicho

exactamente la miseria y las dictaduras a las que la idea de que el salario e ingreso deben ser «justos» o «dignos», condujo en los países que la aplicaron.

En una economía de personas libres, por el contrario, el empresario es un mandatario de los consumidores y son ellos quienes le dirán cuánto quieren de cada cosa y en qué momento. Él debe elegir a la gente que le ayude a producir lo que los demás demandan, y les pagará más o menos, dependiendo de qué tan bien cumplan con el mandato de los consumidores; y no de lo que es «justo» de acuerdo a un criterio arbitrario. Volviendo al ejemplo de la tribu, si uno de los trabajadores tiene un especial talento para tender las redes o descubre una mejor manera de elaborarlas para que resistan más peces, el pescador que lo emplea le deberá pagar más para mantenerlo en «su empresa» y así cumplir con lo que le exigen los consumidores. Si no lo hace, otros pescadores, que son su competencia, lo contratarán o bien este ingenioso trabajador podría comenzar su propio negocio siendo más eficiente que el primer pescador. Esto es así, pues como hemos dicho, el empresario que compite en el mercado nunca obtiene su ingreso de la «explotación» del trabajador como sostiene la corriente socialista o comunista y se suele argumentar en la discusión pública. Lo obtiene de su ingenio para crear valor y de la propiedad sobre los medios de producción que él, o sus antepasados, han desarrollado o han recibido como herencia. En el caso del pescador, su

ingreso se debe a la tecnología que inventó para pescar más truchas, pues la red es un bien de capital y fue lo que le permitió generar excedentes para contratar a otros, escalando su negocio para producir más. Esto significa que la empresa tendrá más ingresos, porque pescará más truchas, pero además podrá reducir costos con nuevos inventos. Por ejemplo, usando redes elaboradas con materiales más resistentes que duren más tiempo con lo cual ahorrará recursos que finalmente mej orarán sus rendimientos. La eficiencia significa precisamente usar menos recursos disponibles para generar más recursos o asignar mejor los que ya existen. En otras palabras, eficiencia es poder crear más con menos, un objetivo que ha estado presente entre los seres humanos desde el origen de los tiempos. El hecho de que exista innovación permite que existan medios de producción masivos en la era industrial y ex- plica también el que existan asalariados. Sin capital e innovación no habría empresas y sin empresas no habría asalariados como los conocemos hoy. Viviríamos en una economía netamente de subsistencia. Más adelante profundizaremos en el rol del empresario, el capital y la innovación en la economía, por ahora completemos el análisis del pescador innovador, imaginando que no sol o él, sino también el cazador, incrementa la producción.

Ahora que el cazador conseguirá más trucha por su carne de liebre, pues hay más abundancia de ella, se podrá mantener de mejor manera por lo que tendrá más tiempo

libre para inventar una fórmula que le permita criar las liebres en corrales. Tal como al pescador, este invento, le permitirá al cazador producir, digamos, 20 kilos de liebre por mes en lugar de los 4 que solía conseguir cazando. Esto significa, como es lógico, que ahora el precio de la liebre caerá de manera importante en relación al de todas las demás cosas porque habrá más carne de liebre que antes. Así, no solo se enriquecerá el cazador, quien podrá comprar –intercambiar– su carne extra por más cosas, sino toda la sociedad que ve aumentar su ingreso sin hacer nada. Solo debido a la genialidad del cazador y a su nueva forma de criar las liebres, todos están mejor, porque lo que producen les alcanzará para más, ya que la nueva abundancia de liebres producto de la innovación, hará que baje en su precio. Así, también el pescador se enriquecerá porque sus truchas podrán comprar más liebre que antes. Lo mismo ocurre con sus trabajadores quienes podrán intercambiar más carne de liebre por menos cantidad de pescado que antes. De hecho, antes posiblemente no podían darse el lujo de comer liebre porque era muy escasa y por tanto muy cara. Pero ahora podrán comer liebre porque su producción aumentó y su precio bajó. Así, con la misma ganancia por su trabajo, medio kilo de trucha a la semana, podrán incluso ahora escoger comer liebre ya que su valor habrá bajado igualándose al de la trucha. Los economistas se refieren a este incremento de ingresos como alza de
«sala- rios reales» porque lo fundamental no es cuánta pl

ata se gana sino cuánto podemos comprar con esa plata que ganamos. Cuando hay inflación las personas tienen mucha plata, pero se compra muy poco porque, como vimos, ha aumentado la demanda de bienes pero no ha aumentado la oferta, es decir, la producción de bienes reales.

Ahora bien, el cazador, gracias a su invento, se convirtió en criador de liebres, y deberá contratar a empleados que recibirán un salario de acuerdo a su productividad. Ciertamente, este no podrá ser muy alto en un principio, pues estamos hablando de una economía primitiva que recién comienza a desarrollarse con invenciones como las que hemos descrito. Lo que es relevante considerar en este ejemplo, es que el salario de todos estos trabajadores solo puede existir en la medida en que satisfagan la demanda de los consumidores que quieren carne de liebre. Así, del mismo modo en que la demanda por chocolate define el precio del cacao, la demanda por la carne de liebre definirá el salario de quienes se dedican a producir liebre. Y en ambos casos, el valor económico creado es enteramente subjetivo, pues dependerá de que se satisfagan las preferencias subjetivas de los consumidores. El capital creado por el pescador y el cazador −las redes y las jaulas− serán también una función de la demanda de los consumidores al igual que lo son las máquinas para fabricar chocolate. Es este capital el que permite aumentar los ingresos de todos y será también ese capital el que explica el ingreso del capitalista,

cuyo ingenio y capacidad organizativa permitió la creación del bien de capital y de la empresa.

LECCIÓN 8

El capital es ahorro e ingenio aplicado

Teniendo claro que los ingresos obtenidos son el resultado de la productividad y que esta es una función de la capacidad que se tiene de satisfacer las preferencias subjetivas de los consumidores, corresponde ahora explicar con mayor detalle qué es el c apital y cuál es su función. Vimos que nuestro pescador in crementó sus ingresos de manera importante gracias al invento de una mejor red para pescar truchas. Esta red es lo que se conoce como un bien de capital, pues su objetivo es participar en la producción de bienes de consumo finales. Es crucial destacar en este punto que toda actividad económica tiene por objeto final aumentar el consumo. No tendría sentido que nuestro pescador hubiera desarrollado la red si no pensara apli- carla en aumentar sus ingresos en términos de pescado y lo que su excedente le permite conseguir. Lo esencial es entender que los bienes de capital son lo que permiten aumentar la productividad y así nuestros ingresos, es decir, nuestra capacidad de consumo.
Las máquinas llevan a multiplicar la producción pues al h acerla más abundante y poder ofrecer una mayor cantidad, se logra que,
en última instancia, bajen los precios de estos bienes de c onsumo. La maquinaria agrícola es un ejemplo. Nadie

quiere tener un tractor como un fin en sí mismo, sino como un bien para trabajar el campo y producir, digamos, más trigo en menos tiempo. Lo mismo ocurre con diversas tecnologías, infraestructura, medios de transporte, etcétera.

Ahora veamos qué es lo que hace posible la creación de bienes de capital recurriendo al ejemplo del pescador. Dijimos que, en un principio, este era capaz de pescar solo tres truchas de 2 kilos al mes. Ahora supongamos que eso le alcanzaba para alimentarse tranquilamente y que pescar esas truchas le tomaba todo su tiempo disponible. ¿De dónde saca entonces el tiempo para dedicarse a fabricar la red, si para subsistir debe pescar? Si se dedica varios días a confeccionar la red, simplemente no podrá comer porque no pescará nada durante todo ese tiempo. Aquí entonces entra el concepto de ahorro tan crucial para la conformación de bienes de capital. Para fabricar la red el pescador debió haber subconsumido (consumido menos), es decir, ahorrado durante un tiempo de modo de tener recursos para financiarse −alimentarse− mientras la confeccionaba. Parte del pes- cado que conseguía todos los días deberá guardarlo en algún lugar fresco para dejar de pescar y así fabricar la red. Supongamos que le toma una semana de trabajo confeccionar la red. Pues bien, si antes de la red nuestro pescador vivía de 6 kilos de trucha al mes, es decir, 1,5 kilos por semana, entonces, él deberá

ahorrar 1,5 kilos para poder consumirlos mientras no tenga tiempo de pescar por estar fabricándola. Esto significa que por tres semanas deberá consumir solo un kilo de trucha, pues así le sobrará medio kilo por semana para ahorrar, lo que le dará los 1,5 kilos que necesita para confeccionar su red tranquilamente mientras no pesca. Por supuesto el lo implicará un gran esfuerzo del pescador, que quizás pasará algo de hambre por su ahorro. Una vez que junte el kilo y medio de trucha ahorrado, podrá hacer su red. Y luego de esa restricción temporal de su consumo, podrá, gracias a la nueva red (su bien de capital), aumentar considerablemente su consumo llegando a los niveles que describimos en los capítulos anteriores. Pero además de ahorro, el pescador necesitó usar un elemento único, que no se encuentra en el mundo material: ingenio. Solo la creatividad le permitió utilizar los recursos ahorrados para desarrollar una tecnología como la red. Gracias a ello, él y su familia pudieron finalmente consumir más, contratar gente y enriquecer a toda la tribu, ya que la trucha fue más abundante consiguiendo que su precio disminuyera.

Un buen economista callejero entiende que en una economía abierta, los dueños del capital son quienes han tenido la inteligencia de innovar, arriesgando sus ahorros o bien son los herederos de quienes lo han hecho antes que ellos. De estos emprendedores depende que se eleve toda la sociedad. Ellos deben continuar haciendo ese

trabajo de innovación permanente, de lo contrario perderán los negocios que han construido, empobreciéndose a sí mismos y a la sociedad. Nada tiene que ver entonces la explotación con la riqueza y capital que se acumula en algunas personas o familias. El capital no es trabajo acumulado como sostienen los marxistas. Es ahorro e ingenio individual aplicados. Cuando hay mercados abiertos, ese capital, que genera tanta envidia en algunos, no es otra cosa que el resultado de la creatividad de pocos individuos que producen riqueza para todos. De ahí que sea tan absurdo atacar el capital, o a los ricos. De igual manera son dañinas las ideas que proponen impuestos de cien por ciento a la herencia o impuestos al patrimonio, pues solo castigan la acumulación de capital bajo el argumento de reducir la desigualdad para terminar empobreciendo a toda la sociedad. Si toda la tribu se hubiera enojado con el pescador porque él pudo acumular más ingresos que el resto y, motivados por esa envidia o resentimiento, le hubieran quemado o roto la red, por supuesto que lo arruinarían, pero de paso se empobrecerían también ellos mismos y todos los demás. De igual modo, si se le aplicara un impuesto muy alto y le quitasen la mayoría de los pescados que él obtiene, destruirían sus incentivos para trabajar mejor, llevándolo a pescar menos o a irse a otra tribu donde no lo perjudiquen. Un alto impuesto a la herencia, exigido por razones de «justicia social», pro- duce igualmente un efecto empobrecedor de toda la

sociedad. ¿Para qué alguien habría de esforzarse toda su vida y luego enseñarles a sus hijos el arte de su negocio si no se le permitiera dejárselo? Quizás le convendría gastarse todo en vida. Ahora bien, si el jefe de la tribu le expropiara la red al pescador y se la entregara a dos de sus siervos para que ellos pesquen, de igual forma se empobrecería toda la sociedad porque quien más sabe del negocio (dónde pescar, a qué hora, cómo tender la red, en qué lugar, etcétera), no sería quien la usa y no se optimizaría su potencial. Además, los siervos no estarían trabajando en su propio beneficio, sino que en el del jefe de la tribu, por lo que tampoco tendrían incentivos para hacer bien el trabajo. La red produciría algunas truchas de más y el jefe podría vivir bien, pero el resto de la tribu no tendría ni un gramo de trucha disponible. Adicionalmente, el jefe probablemente tendría que comprar lealtades de guerreros que lo defiendan en caso de una revuelta motivada por el hambre, por lo que menos recursos aun habría disponibles para el resto. Esto fue exactamente lo que ocurrió en los países de la órbita soviética, donde el partido comunista, supuestamente representando al «pueblo», confiscó los medios de producción a los legítimos dueños, y sus líderes políticos comenzaron a vivir con todos los lujos, mientras el resto se hundía en la miseria. En este caso, quienes decían representar al «pueblo», expropiando en su

nombre los medios de producción o la producción misma, terminaron creando la miseria y provocando la real explotación de la sociedad.

Si bien el ejemplo del pescador es bastante básico, representa claramente los conceptos y el funcionamiento de toda la economía moderna capitalista y demuestra que este es, hasta ahora, el único sistema capaz de crear prosperidad. De ahí que, los países que consumen todo lo que producen sean pobres y subdesarrollados porque no tienen ahorros que les permitan crear bienes de capital esenciales para aumentar el bienestar de sus habitantes. Además, suelen carecer del talento imaginativo que posibilite la creación de tecnología porque sus mejores mentes emigran y también porque muchas se pierden por la baja formación de capital humano. En cambio, los países avanzados tienen tasas de capitalización elevada y en general son innovadores. Esto es lo que permite que una persona que atiende mesas en un restaurante en Alemania viva mucho mejor que quien hace el mismo trabajo en Bolivia; y que si ese mismo trabajador de Bolivia, de pocas calificaciones, emigra a Alemania para realizar idéntico empleo, su ingreso mensual aumente considerablemente. Es el capital acumulado derivado del ahorro y la innovación, lo que finalmente permite una mejor calidad de vida para todos, ya que aumenta la producción. El monumental progreso económico que permite este proceso no es comparable con los efectos de la redistribución de riqueza que realizan los gobiernos,

pues esta resulta marginal para mejorar a la población e incluso la puede perjudicar. En todo caso, los países pobres no tienen qué redistribuir, precisamente porque no hay economías de mercado con suficiente acumulación de capital, para crear la riqueza que anhelan repartir. Y es que el capital, hay que insistir, es ingenio humano aplicado a resolver el problema de la escasez y no trabajo acumulado. El pescador trabajaba duro antes de inventar su red y era pobre. Así también, los países con más miseria son aquellos en donde se trabaja más horas, precisamente porque la productividad es tan baja que las personas deben trabajar mucho más tiempo para poder satisfacer sus necesidades básicas. En los países ricos, con capital acumulado, las personas tienden a trabajar menos horas; y esta es precisamente, una de las tendencias más notables del mundo desarrollado en el último siglo, donde se ha verificado una disminución progresiva de las jornadas laborales gracias a los aumentos de productividad. Al sistema que permite esto deberíamos llamar «innovacionista» en lugar de capitalista, pues si bien depende del capital acumulado, es mucho más relevante el ingenio que permite la innovación. La reducción de las horas de trabajo antes referida, no se relaciona tanto con legislaciones laborales, sino que ha sido posible gracias a la nueva realidad generada por el sistema de mercado. Lo mismo ocurrió con el trabajo infantil que era habitual, en todo el mundo, antes de la

revolución industrial y que hoy desapareció en los países ricos. Claro está que los niños no trabajaban −aún lo hacen en países pobres− porque sus padres fueran seres despreciables y explotadores. Lo hacían porque, en un mundo en que los recursos y el alimento eran muy escasos, ellos eran bocas que alimentar y un par de manos extras en el trabajo podía marcar la diferencia para sobrevivir. De ahí también que, antiguamente en ciertas culturas, se prefirieran hijos hombres, ya que al se r más fuertes físicamente, eran más productivos en una e conomía de subsistencia como la que definió la vida de los seres humanos hasta hace escasos tres siglos. La revolución capitalista industrial con su innovación, permitió que los niños pudieran dejar de trabajar e ir a la escuela, porque los recursos existentes eran suficientes para mantenerlos. Luego las legislaciones prohibieron el trabajo infantil pero esto solo se concretó cuando la realidad económica lo posibilitó. Incluso actualmente en África, Asia y en otras partes del mundo d onde abunda la pobreza, los niños siguen trabajando, a pesar de que en algunas partes, existen leyes que no lo permiten. Esto ocurre simplemente porque su trabajo es decisivo para la subsistencia de ellos y de su propia familia.

Las mujeres, por su parte, pudieron incorporarse al mundo laboral porque, gracias a las nuevas tecnologías, desarrolladas por la innovación y el capital, los trabajos dejaron de requerir únicamente fuerza física. Además, los

avances médicos y sanitarios les permitieron tener hijos sin arriesgar sus vidas, o no tenerlos si así lo deseaban. La revolución industrial produjo entonces, una transfor- mación económica −y valórica− que liberó a las personas de las estructuras de subsistencia que habían predominado por miles de años.

Un buen economista callejero comprende además, que los bienes de capital tienen una posición que los sitúa en algún lugar dentro la cadena de producción de bienes de consumo, dependiendo de su función. En el caso de la red del pescador, esta se ubica en la etapa más cercana a la producción de bienes de consumo tal como lo sería un horno para cocinar pan. Pero si el pescador hubiera tenido que fabricar primero un instrumento de piedra para poder trabajar las fibras de la red antes de hacerla, entonces ese objeto se encontraría más alejado de la línea de producción final de l bien de consumo. El ejemplo del horno para el pan es más claro para comprender lo ante- rior porque nos permite analizar una economía más sofisticada. Para producir el horno, que sería un bien de capital aplicado para hacer pan, fue necesario utilizar metales como el acero. El acero es, a su vez, un bien de capital que se usa para fabricar otros bienes de capital como el horno y, por tanto, se encuentra más al ejado del bien de consumo final que sería el pan. Al mismo tiempo, para producir el acero es necesario contar con una planta de fundición de hierro, camiones que lleven el

metal a la planta de procesamiento, dinamita para la mina, carreteras para el transporte, etcétera. Acá vemos que existe una estructura completa del capital, que permite que se produzca el horno necesario para, a su vez, proveer la cantidad de pan demandada en el mercado, al precio correcto, en la calidad demandada y en los lugares en que este es requerido. Para producir todos estos bienes fue necesario que existieran ahorros disponibles y sobre todo el ingenio que permite convertir esos ahorros en tecnología, todo con la finalidad de que haya más pan. Est e proceso parece casi mágico, pues ninguno de los miles de participantes en la cadena completa de productos, conoce lo que el panadero sabe sobre cuánto producir, cómo y a qué costo. Muchas veces, ni siquiera entienden para qué producen todo lo q ue hacen y mucho menos tienen idea sobre cómo hacer p an. Y el panadero por su parte desconoce total- mente el proceso de extracción hierro de una mina. Literalmente millones de interacciones entre personas, ocurren a ciegas, para que un obrero consiga pan todas las mañanas camino a su trabajo. Los abogados que hacen los contratos, los ingenieros que diseñan carreteras o máquinas, los operadores de las máquinas y los camiones, los químicos que desarrollan los elementos para procesar los metales, los arquitectos que hacen los edificios, las constructoras, los agricultores que deben producir el trigo, los bancos que proveen de los créditos, los profesores universitarios que forman a los

profesionales y así sucesivamente. ¿Cómo es posible que funcione esta compleja coordinación que define la estructura del capital a través del tiempo? Esto es más impresionante si se considera que se trata de una estructura dinámica, que está en constante cambio y que no necesita de una autoridad central, con un conocimiento absoluto de todo lo que ocurre en el mercado para funcionar. ¿Cómo puede funcionar entonces si no hay una inteligencia superior que la dirige?

Aquí entra el llamado sistema de precios, cuyo rol explicaremos más adelante, y que en simple consiste en una compleja estructura de señales, que proveen la información que cada parte requiere, sin necesidad de que ella entienda el todo en el que opera, ni lo que esa información produce realmente. Es algo así como una red de neuronas con millones de sinapsis, que permite que funcione nuestro cuerpo y cerebro, pero que solo comprendemos de modo superficial y que no acepta dirección, intervención o control voluntario. A lo sumo sabemos que sin esa sofisticada red de neuronas no podríamos realizar ninguna actividad física o mental en el día a día.

Para una mayor compresión de este fascinante sistema, es necesario que el economista callejero primero comprenda que, en una economía monetizada, los precios se expresan en dinero. Pero el dinero no es lo mismo que los precios, ni que la riqueza, ni

tampoco que el capital, aunque todos estén relacionados.
Revisemos entonces el concepto de dinero en nuestra siguiente lección para luego profundizar en el sistema de precios.

LECCIÓN 9

El dinero no es riqueza

El dinero es un medio que sirve como intercambio de bienes y servicios entre individuos y su cantidad no determina la productividad de una economía. Incluso más, episodios de inflación o hi perinflación –entendido como una pérdida del poder adquisitivo del dinero debido a un aumento de su cantidad en relación a la producción– pueden destruir una economía ya que alteran el sistema de precios y por tanto las señales que requiere la estructura o cadena de producción para coordinarse.

Es fundamental entonces, explicar en esta lección cuáles son las funciones específicas del dinero. Por ahora digamos que la riqueza son aquellas cosas que podemos consumir, utilizar y aplicar para incrementar el consumo. Por ejemplo: el agua potable es riqueza porque la necesitamos todos los días, mientras que un millón de dólares será inútil si no tenemos en qué gastarlo. Si estamos perdidos en el desierto, sin nada, y nos ofrecen un litro de agua o un millón de dólares, obviamente elegiremos el litro de agua. Esto re- fleja que el dinero no es riqueza sino un medio de intercambio de riqueza. Pero si vamos a Nueva York y nos dan a elegir las mismas opciones, sin lugar a dudas, preferiremos el millón de dólares por- que hay tanta riqueza producida

que podremos usar ese dinero para adquirir el litro de agua y mucho más. El oro y la plata, que antiguamente eran dinero, tampoco fueron riqueza, más que marginalmente, hasta que se encontraron aplicaciones industriales de ellos. Por eso los nativos de América no entendían el afán de los conquistadores españoles por buscar estos metales. Y es que, en América, las economías primitivas no tenían dinero parecido al usado por los europeos, por lo que el oro y la plata eran vistos como una piedra decorativa. La costumbre de identificar los metales con riqueza o capital se deriva de una economía en que, algún tipo de moneda es aceptada como medio universal de intercambio. En tiempos de la conquista, se creía que una persona era rica si tenía mucho oro y plata, y hoy en día decimos lo mismo de una persona que tiene mucho dinero (dólares, euros, etcétera). Pero, hay q ue insistir, nadie es rico por la cantidad de dinero que tiene acumulado, sino que lo es por lo que puede comprar con ese dinero y eso depende de la producción de bienes reales. Si fuera tan simple sería cosa de imprimir dinero a destajo y «hacer» millonario a todo el mundo. Y, en efecto, países como Venezuela, Argentina y la República de Zimbabue, son casos donde todos tienen muchísimo dinero, pero la mayoría son pobres, porque no pueden comprar nada con él, debido a que su sistema estatista ha destruido la base productiva. Del mismo modo, el oro y la plata que se llevaron los españoles de sus colonias no

fueron riqueza, sino dinero. Eso les permitió adquirir en Europa bienes y servicios a destajo, lo que produjo un proceso inflacionario, es decir, de alza de precios. De ahí que, en economía es una falacia decir que los españoles se llevaron riqueza de América, al referirse a los barcos cargados de oro y plata, pues en realidad se llevaron una gran cantidad de medios de pago que les servía solo a ellos para demandar bienes y servicios. Gracias a esos medios de pago o intercambio, pudieron adquirir parte de la riqueza que producían otros europeos quienes recibían las monedas de oro y plata como pago. La importación de productos agrícolas y ganaderos, provenientes de América, sí habría sido riqueza real para los españoles, ya que, precisamente, por este tipo de bienes sí se paga con dinero. Pero lamentablemente, esta no es la idea colectiva que predomina, sino más bien una representación de que España empobreció a sus colonias y se enriqueció a costa de ellas, al llevarse el oro y la plata. Sin embargo, esto no tiene sentido ya que dichos metales no tenían ninguna utilidad para los nativos de América y en Europa solo les eran útiles como medio de intercambio para una riqueza producida previamente por los mismos europeos.

LECCIÓN 10

Los precios son información

Muchos creen que el precio es una cantidad de dinero arbitraria que se le ocurre cobrar al vendedor. Pero la realidad, como ya hemos sugerido, es que los precios son mecanismos de transmisión de información, sobre los recursos que se encuentran disponibles en una economía y por tanto, constituyen la brújula que guía a todas las decisiones económicas de los consumidores, los trabajadores, los empresarios y los demás agentes del mercado. Un economista callejero sabe que los precios no existen porque hay dinero, existen porque hay intercambio, pues estos reflejan las valoraciones subjetivas de quienes participan en el mercado e, incluso, en una economía sin dinero, los precios emergen. En efecto, como se explicó en el ejemplo de la tribu, existe una relación de precio entre la liebre y la trucha, donde la liebre es más cara que el pescado porque se requieren 2 kilos de trucha para comprar solo uno de liebre. Los economistas de salón llaman a esta relación de valor entre diversos productos «precios relativos» y estos pueden variar según los cambios en las preferencias subjetivas de las personas o en las condiciones económicas.

Desarrollemos un poco más este punto. Dijimos que un ki

lo de liebre era equivalente a 2 kilos de trucha, lo cual significa que el precio de la trucha se encuentra en una proporción de 2:1 con el de la liebre. Digamos ahora que una prenda de cuero cuesta 4 kilos de trucha. La proporción entonces será de 4:1 entre la trucha y la prenda de cuero. Al mismo tiempo, podemos deducir que la relación de precios entre la liebre y la prenda de cuero es 2:1, ya que, si pagamos 2 kilos de trucha por un kilo de liebre y 4 kilos de trucha por una prenda de cuero, entonces con 4 kilos de trucha bien podríamos comprar 2 kilos de liebre y a la vez llevar esos 2 kilos de liebre para comprar la prenda de cuero. A su vez, el vendedor de esa prenda de cuero podrá usar la liebre obtenida para comprar los 4 kilos de trucha. Así, los precios relativos son: 2k de trucha = 1k de libre. Que es lo mismo que decir que: 1k de trucha = ½k de liebre. E igual a decir que: 1k de trucha = ¼ prenda de cuero. Todos estos son bienes que circulan en la economía de la tribu y tienen precios que se relacio nan entre sí, pues todos son intercambiables en diferentes proporciones.

Es fundamental insistir aquí, que los precios son el resultado de las valoraciones subjetivas de las personas y de la escasez relativa de los productos. Esto ya que, si la trucha de pronto se vuelve escasa, entonces su precio podrá subir hasta ser equivalente con el de la liebre. Si eso ocurre, entonces, 1k de trucha = 1k de libre = ½ prenda de cuero. En otras palabras, la trucha tendría ahora el mis

mo precio que la liebre y, dado que aumentó su valor al d oble, ahora ese kilo de trucha alcanzará para pagar la mitad de una prenda de cuero. Este es un cambio en los precios relativos que tendrán un impacto sobre el consumo y la producción. Muchos, ahora que la trucha es más cara, dejarán de consumirla prefiriendo, por ejem plo, alimentarse de alguna carne más barata como podría ser la del cerdo. Esto, a su vez llevará a que aumente el p recio de la carne de cerdo y eventualmente el precio de la trucha vuelva a bajar por menor demanda. Pero, de- bido a que es más rentable pescar truchas, porque su precio es más alto, más personas intentarán hacerlo, con l o cual su producción aumentaría generando más presión para que sus precios bajen. Por su parte, el auge del cerdo hará que se incremente la producción para satisfacer la demanda, lo que también lle vará en algún punto a que sus precios caigan haciendo menos rentable el negocio. Así se conseguirá un equilibrio entre oferta y demanda y se e vitará que se produzca cerdo en exceso, lo cual obligaría al productor a perder la carne que nadie compra o a utilizar recursos que tendrían un uso más eficiente, produciendo otros bienes que la gente demanda porque valora o necesita más que el cerdo. Por ejemplo, si el cerdo baja de un cierto precio, tal vez sea m ás rentable producir otra cosa como podría ser queso. Esto significa que la valoración social de cada kilo adicional de queso producido es mayor que la de cada

kilo extra de cerdo, pues ya hay suficiente cerdo para satisfacer la demanda al precio que la gente está dispuesta a pagar. Los costos de producción a ese precio no justifican aumentar aún más la cantidad de cerdo. En cambio, el queso sigue teniendo un alto precio y, por tanto, todavía se puede producir más, generando mayores gana ncias en relación al cerdo. Esto obliga a los productores a asignar recursos escasos (como el talaje, herramientas y horas de trabajo, entre otros), a criar vacas y ordeñarlas para elaborar queso y satisfacer la demanda. Como en el caso del cerdo, aquí también el precio determina cuánt o vale la pena producir, pues de ello resultará la utilidad del productor una vez descontado los costos.

Tal como ocurre en estos ejemplos, los precios van otorgando una señal a todas las actividades productivas de la sociedad, para que se coordinen de modo de acercarse a un equilibrio, donde los recursos escasos se utilicen exactamente.

para producir aquellas cosas que la sociedad necesita y demanda, evitando que existan desperdicios. Dicho de otro modo, los precios libres son la viga maestra de toda la cadena de producción, permitiendo una asignación eficiente de recursos, es decir, que estos vayan donde más se requieren aumentando la riqueza, re duciendo la pobreza y mejorando la calidad de vida para todos.

Ahora bien, en el caso del ejemplo anterior respecto a las carnes, se trata de productos sustitutivos y, por tanto, sus precios se afectan entre sí cuando varían. No ocurre lo mismo con los precios de la carne respecto a la ropa de cuero, pues estos bienes no compiten en el mercado. La gente no deja de comer para comprarse ropas de cuero, pero si deja de comer trucha para comer cerdo, pues necesita proteína en su dieta. Si se produce una escasez general de alimentos ello sí tendría un impacto en el precio de las prendas de cuero, porque los precios de alimentos subirán tanto que no dejarán recursos disponibles para comprar otros bienes, lo que podría llevar a la quiebra del fabricante de ropa.

Ahora completemos el análisis anterior, situándolo en el contexto de una economía monetizada. Recordemos primero que, como sabe todo buen economista callejero, el dinero no es riqueza. Este surge históricamente porque la economía de trueque hacía muy complejo e ineficiente operar en el mercado. El dinero entonces, como medio de intercambio indirecto, resuelve varios inconvenientes. El primero es el problema de la indivisibilidad. Mientras el dinero puede fraccionarse o dividirse a bajo costo, muchos bienes no lo permiten. Si el vendedor de ropa de cuero quiere solo 1 kilo de trucha, pero su prenda vale 4, tendría que encontrar a alguien que quiera quedarse con los 3 kilos sobrantes y que tenga otra cosa

que él quiera y que además valga lo mismo para que se le justifique hacer la transacción. Esto ya que no puede, simplemente, cortar la prenda en cuatro partes para comprar 1 kilo de trucha, pues la arruinaría. El dinero resuelve este problema de la indivisibilidad ya que permite comprar la cantidad exacta que se desea, guardando el resto o gastándolo en otra cosa. Pero el dinero también soluciona el problema de la doble coincidencia de bienes, pues en una economía de true- que el vendedor de ropa de cuero solo puede intercambiar la prenda que fabricó con un pescador de trucha para obten er el pescado que desea. El dinero, en cambio, le permite vender a cualquier persona su producto para luego, con ese dinero, comprar el pescado que necesita. En otras palabras, vender bienes permite adquirir dinero, que luego permite comprar otros bienes. El dinero es además más fácil de portar o movilizar, lo que evita la difícil tarea de acarrear la mercancía para obtener lo que se desea. Basta vender algo y llevar el dinero en el bolsillo para adquirir otra cosa. El dinero sirve también como unidad de cuenta, que permite saber cuánt a riqueza se posee haciendo viable el cálculo económico e n términos de costos y ganancias. Esto porque en una economía monetizada todos los precios se reflejan en dinero, ya que este es el medio de intercambio univer- salmente aceptado. El cálculo económico es impr escindible para saber cuánto invertir y cuánto producir d e cada cosa, de qué calidad, en qué lugar y en qué momen

to. Sin dinero, esto sería extraordinariamente complejo, porque no habría un denominador universal de valor. Adicionalmente, el dinero es durable y fácilmente identificable, lo que no pasa con muchos productos. Una moneda de oro o plata dura miles de años, en cambio los alimentos, la ropa y un sinnúmero de otros productos se deterioran con el tiempo, destruyendo su valor como medio de intercambio e instrumentos de ahorro. Por la misma razón el dinero, cuando es sano y estable –oro o plata–, sirve para preservar el valor a través del tiempo evitando el problema de la corrupción que afecta a otros bienes. En síntesis, una economía moderna no puede existir sin dinero, o sea, sin un medio de intercambio universalmente aceptado que cumpla todos los requisitos ya descritos.

Sin embargo, tanto en el contexto de una economía moderna como de un trueque, los precios reflejan las valoraciones de las personas y la disponibilidad de los recursos en el tiempo. El habitante de una gran ciudad que consume leche, no tiene idea de la producción lechera, incluso puede que nunca haya visto una vaca, pero su consumo depende y a la vez define, el precio de la leche. Si la leche sube demasiado, este la deja de consumir en igual cantidad y si baja, probablemente aumentará su consumo. Una epidem ia podría contaminar la producción lechera llevando el precio a las nubes y nuestro consumidor se vería obligado a disminuir su demanda, es decir, a racionalizar el uso del

recurso. Esta alza de precios podría dejar a miles de niños sin leche, lo que sería una tragedia. Sin e mbargo, aunque parezca contraintuitivo, la única forma de reestablecer la producción lechera y hacer que los precios vuelvan a bajar, es dejar que los precios suban, pues estos, como hemos dicho, son información que provee de las señales necesarias para que los actores del mercado se activen. En efecto, al subir tanto el precio de la leche se envía la señal a los productores nacionales, de que incr ementen su producción, pues podrán tener ganancias adicionales. Además, se alerta a otros agricultores, que han dedicado sus campos a la siembra, que la leche es un mejor negocio por lo que les convendría ahora producir leche en vez de sembrar. Muchos importadores también advertirían opciones de negocio comprando leche de otros países. Todo lo anterior producirá de modo natural que aumente la cantidad de leche ofrecida y con ello que los precios vuelvan a bajar, permitiendo que más personas, puedan consumir más leche. Como ya hemos dicho, este mecanismo opera cada segundo, en todos los productos que se transan en el mercado, siendo el responsable de coordinar la producción a través del tiempo. Los precios, que fluctúan permanentemente, reúnen millones de *bits* de in formación dis- persa en la sociedad que es imposible conocer y comprender a cabalidad. El productor de leche debe producir guiado por diversos precios que le indican

los costos de producción, los que incluyen, desde el fertilizante del campo, hasta los antibióticos para los animales, el combustible de los tractores, etcétera. A su vez, el precio de todos esos productos, depende de cientos de precios de otros productos y servicios cuyos precios al mismo tiempo dependen de miles de otros precios, formando una cadena infinita de transacciones que, es necesario insistir, en última instancia, reflejan las valoraciones de los millones de individuos que intercambian. Ninguno de esos precios es fijado por una inteligencia central, sino que son formaciones espontáneas derivadas de millones de interacciones que se producen entre personas en el mercado. Cada una de estas personas utiliza su pequeña parcela de información para producir y demandar aquello que los precios les dicen que otros necesitan y que ellos pueden conseguir o producir. Como vimos en el caso del productor de cerdos, esos precios son la base del cálculo económico, pues sin ellos no tendríamos idea de cómo usar nuestros recursos. ¿Cómo podría saber el agricultor que le conviene utilizar más un fertilizante que otro si no tiene precios para guiarse? Ni siquiera podría saber si le conviene producir leche o carne, pues no tendría un precio de venta con el cual estimar sus ganancias y costos, los que tampoco podría calcular. Estaría totalmente ciego en la realidad económica y no le quedaría más que tratar de adivinar cuánta leche de qu

é calidad y en qué momento producir, lo que sería desast roso, pues o produciría muy poco generando desabastecimiento o demasiado destruyendo recursos escasos muy necesarios para satisfacer otras necesidades. Si se generaliza un sistema económico sin precios desaparecen
las señales para hacer los cálculos económicos y la econo mía completa se derrumba, quedando a oscuras y sin señales que guíen la acción productiva. Lo anterior provocaría la miseria para toda la población, pues es imposible racionalizar el uso de recursos para multiplicarlos y asignarlos adecuadamente, sin precios. Esto fue precisamente lo que ocurrió en el siglo XX con la instauración del socialismo. En
los países socialistas, el gobierno eliminó la propiedad pri vada sobre medios de producción centralizándolos en manos del Estado, con lo cual desapareció la competencia, es decir, el mercado como proceso de intercambio de bienes y servicios. Como consecuencia, desaprecieron también los precios que se forman espontáneamente durante ese proceso de intercambio impidiendo el cálcul o económico. Los países socialistas vieron a sus poblaciones sucumbir en la miseria y el hambre, precisamente porque intentaron desarrollar méto- dos centralizados de cálculo de producción, lo que es imposible, porque la información necesaria se encuentra dispersa en la sociedad y no se puede definir por ninguna inteligencia, hasta ahora, conocida. En otras

palabras, no se puede determinar, de modo centralizado, cuánto se debe producir de cada cosa, en qué lugar y en qué momento.

Pero además la autoridad carece del conocimiento práctico necesario para producir lo que demanda el mercado. Un burócrata sentado en Moscú no tiene idea sobre la producción de grano, algo en que los campesinos son especialistas, pues han dedicado toda su vida al tema y por tanto saben qué sembrar, en qué ca ntidad, en qué época del año estimando la demanda según la indicación de los precios. Por eso la colectivización de la tierra, que el régimen soviético impuso en Ucrania, donde se encontraban los suelos más fértiles de la región, llevó a la muerte por hambre de millones de personas en ese lugar.

Por todo lo dicho, un buen economista callejero comprende que la fijación de precios es también, económicamente, absurda y provoca efectos devastadores en la calidad de vida de la población. Así como los burócratas estatales no tienen idea sobre cu ánto debe producirse de cada cosa, fijar precios de productos como alimentos, medicinas o cualquier otro bien, solo puede conducir a escasez en su producción y a mercados negros. Si, por ejemplo, se fija el precio del pan a un nivel menor que el que establece el mercado, lo que ocurrirá es que habrá escasez de pan, pues al productor no le

convendrá hacer más pan y se dedicará a producir otra cosa cuyo precio no esté fijado por debajo de la rentabilidad de mercado. Pero el problema es aún mayor, pues para que tenga sentido fijar el precio del pan se deberán fijar también el precio de todos sus insumos (como la harina, la sal, la levadura), ya que es absurdo intentar fijar el precio de una cosa sin intentar controlar sus factores de producción al mismo tiempo. La fijación de precios se convierte así en una pesadilla, debiendo fijarse millones de precios que van, desde el trigo hasta el combustible y la electricidad de la maquinaria utilizada. Se trataría de una tarea imposible cuyo único resultado sería el caos, la corrupción y la escasez, salvo para quienes pueden acceder a productos a precios exorbitantes en el mercado negro que, al operar fuera de la legalidad, ofrece bienes de menor calidad y mucho más caros debido al riesgo que ello implica. Evidentemente, si se fijan todos los precios de la economía, se produce un colapso productivo completo porque se distorsiona o corrompe la información que permite coordinar la actividad económica para que produzca en su máximo potencial aquello que es más necesario para la sociedad. Durante miles de años no ha existido ningún intento donde la fijación de precios haya conseguido buenos resultados.

Todo lo descrito nos explica también la razón del porqué, en economía, es una falacia hablar de «precio justo». La justicia se puede atribuir a actos humanos intencionales,

pero no a fenómenos espontáneos como los precios, cuyo nivel no depende de la voluntad arbitraria de alguna persona en particular sino de la complejísima red de demanda y oferta de recursos. Los precios son fuentes de información y como tal, son más bien propios del mundo de las fuerzas espontáneas, que de la voluntad humana. Si fuera cuestión de voluntad podríamos pagar cualquier monto por cualquier cosa y resolveríamos el problema de escasez de recursos de un golpe, pues bajaríamos por ley los precios de todos los bienes haciéndonos más ricos. Como ello no es posible, solo la competencia e innovación permiten ir resolviendo la escasez de recursos en un proceso que no es guiado por voluntad ni inteligencia alguna −no existe un ser omnisciente y benevolente controlando la economía−, sino por millones de acciones descentralizadas de diversos individuos en el mercado.

LECCIÓN 11

La competencia es colaboración y descubrimiento

Es común oír entre líderes intelectuales, religiosos, y políticos la idea de que la competencia desintegra el orden social, nos hace egoístas y socava la solidaridad. Necesitamos, argumentan, una economía de la colaboración donde el interés individual no prime por sobre el colectivo. Un buen economista callejero entiende que este análisis es erróneo, pues la competencia, lejos de ser un juego de suma cero donde uno gana lo que otro pierde, es un engranaje de suma positiva donde la sociedad en general se enriquece.

En la lección anterior explicamos el rol esencial que cumplen los precios coordinando todo el sistema productivo y permitiendo satisfacer de la mejor manera las necesidades y deseos de consumidores. Señalamos que los precios no los fija el vendedor de un producto, sino que emergen de manera espontánea, como resultado de los intercambios que se verifican en el mercado y que reflejan las valoraciones subjetivas de sus participantes. Esto requiere, a su vez, de propiedad privada sobre los medios de producción, pues sin ella no puede existir intercambio y en consecuencia no pueden

emerger los precios que guían la actividad económica. Pero la propiedad privada supone además, que existe la libertad para competir con quienes ya se encuentran establecidos en el mercado, lo cual obviamente es imposible cuando el Estado monopoliza la producción, pues
no puede ni le conviene competir consigo mismo. Así com o el fútbol requiere al menos dos equipos para poder existir, el mercado necesita de diversos participantes para poder emerger. La pregunta que co- rresponde realizar entonces es ¿qué significa competi r en el mercado? La respuesta es que la competencia se realiza entre productores para colaborar con los consumidores. Si existe un solo pro- veedor de pan, que lo hace de mala calidad y caro, es algo muy negativo para los consumidores quienes se beneficiarían mucho más si contaran con un pan de mejor calidad a menor precio. Un empresario que advierte ese problema detecta una oportunidad de negocio, es decir, de crear valor para los consumidores al fabricar pan de mejor calidad y más barato, mejorando su calidad de vida. No importa, en este sentido, que la intención del empresario sea necesariamente beneficiar a los otros, lo relevante es que lo consigue, aunque solo busque su propio interés. La gracia del mercado es precisamente que no requiere de almas bondadosas ni seres moralmente superiores, para colaborar con otros mejorando la calidad de vida de toda la población.

El empresario o emprendedor entonces, aplicará su ener gía, capacidad organizativa, talento, tiempo y capital para armar una panadería que produzca de mejor manera que la ya existente. De este modo, compite con quien ya está en el negocio para poder colaborar con el consumidor de pan. Ahora bien, es ta competencia obligará al productor ya instalado, a mejorar su producción, de lo contrario perderá sus clientes y quebrará. Así, la competencia fuerz a la innovación porque los consumidores simplemente elegirán quien los sirve de mejor manera y a un mejor precio. Como resultado de la competencia, la que, como ya hemos dicho, solo puede existir en un régimen de propiedad privada y mercados abiertos, mejora el abastecimiento de pan de manera sustancial para toda la sociedad tanto en términos de cantidad, variedad, precio y calidad. Este proceso de competencia fomenta la innovación que ha provocado que miles de millones de personas salgan de la miseria en el último siglo, así como también explica el aumento exponencial de la calidad de vida en los países hoy avanzados. Como en el deporte, la competencia sirve para sacar lo mejor del espíritu humano, fortifica sus capacidades, agudiza su sentido creativo y sus habilidades, nos lleva a desarrollar mejores estrategias y hábitos para tener éxito. Y, al igual que en los deportes, quien no logra competir porque es ineficiente, pierde y puede desaparecer del mercado. Pero

esto es positivo, porque permite a otros más eficientes, usar mejor los recursos disponibles para satisfacer las necesidades de la población.

En el ejemplo del panadero que no mejora sus estándares de calidad, la competencia, tal vez, lo hará quebrar. Esto significa que toda la harina, energía y elementos que usaba para fabricar un pan, malo y caro, ahora estarán disponibles para ser utilizadas por algún panadero emprendedor quien los aplicará de mejor manera para hacer un pan de buena calidad y más barato . Se produce entonces un enorme beneficio social debido al efecto de la competencia, tal como ocurre en el deporte donde los equipos ponen a sus mejores jugadores, elevando el nivel del juego para el disfrute de todos los espectadores. Ahora bien, se debe tener presente que no todos pueden competir al mismo nivel en el mercado, pues algunos tienen mejores capacidades, más creatividad, más talento, más suerte, etcétera. Esto no es algo negativo, sino que es parte del mismo proceso que permite beneficiar a todos. En el caso del de porte, sería absurdo que un equipo de fútbol de las grand es ligas, como el Barcelona, les permitiera a todos quienes sueñan con ser futbolistas, la oportunidad de jugar como titulares. Si algo así se hiciera se arruinaría el club y la calidad del fútbol sería muy inferior. Por la mi sma razón no se puede garantizar, a nadie en el mercado, una posición de éxito, pues de hacerlo se le quitarían recursos a los que mejor hacen el trabajo de producir e

innovar, para entregárselos a los que no saben o no pueden hacerlo igualmente bien. La consecuencia sería empobrecer a la sociedad completa, pues en la práctica una política de ese tipo destruiría la competencia y acabaría también con su positivo efecto de elevar el bienestar social. Si el gobierno decidiera subsidiar al panadero mediocre, tendría necesariamente que sacar dichos recursos de algún lado, empobreciendo a otro sector, para mantener a flote un proyecto empresarial fracasado y que aporta poco valor social. Al mismo tiempo, dicho subsidio permitiría al mal panadero bajar sus precios, lo que podría arruinar al buen panadero, ya que no sería rentable tener una panadería que produzca pan de mejor calidad y más barato si compite con un panadero subsidiado. Nótese que en la práctica esta baja de precios del panadero mediocre es una trampa, porque en el precio real de venta hay que considerar el subsidio que recibe. Por esta misma razón, en general, no es recomendable que el Estado subsidie actividades pues distorsiona la realidad económica.

A estas alturas un buen economista callejero ha entendido que, además de un juego de colaboración, la competencia es un proceso de descubrimiento de aquello que los demás necesitan, desean y de cuáles son las mejores formas para proveerlo. Debemos entender que en el fútbol o en cualquier deporte, no se podría descubrir a los mejores jugadores o entrenadores,

ni se podría mejorar la ingeniería de la pelota o de las zapatillas, ni perfeccionar las reglas del juego, ni permitir que los jugadores adapten y potencien sus talentos, sin que haya competencia. Del mismo modo en el mercado, la competencia es un fenómeno dinámico que permite descubrir información e ideas que nadie conoce de antemano. Ciertamente no tendría sentido realizar el mundial de fútbol si todos supieran de previamente el resultado de cada partido: quien hará los goles, cuáles van a ser los tiros libres y las faltas, como será cada jugada, la actitud del público y así con todos los factores involucrados. La razón por la que la competencia tiene sentido, es porque se quiere descubrir todo eso, en el juego mismo. En este punto, la situación en el mercado es idéntica, pues nadie conoce con anticipación las preferencias, gustos, demandas, deseos y necesidades de los consumidores en todo momento y lugar. Y tampoco sabe cómo satisfacerlas. Descubrirlo es el rol de los emprendedores y empresarios, que serían el equivalente a los jugadores que tienen que ver cómo plantearse en la cancha y qué jugadas hacer durante el partido, adaptándose permanentemente a los movimientos del rival para poder crear valor para los equipos y seguidores.

LECCIÓN 12

El empresario es un benefactor social

La competencia, explicamos, es un proceso de descubrimiento y colaboración entre emprendedores, empresarios y consumidores. Los empresarios son aquellas personas que tienen, por característica principal, la capacidad de crear la riqueza que les permite elevar su nivel de vida y el de los demás. En consecuencia, en un mercado competitivo la única forma de hacerse rico es beneficiando también a otros. A diferencia del resto de quienes participan en el mercado, ellos son más escasos y resultan imprescindibles para el progreso. En otras palabras, si los comparamos con los consumidores y los trabajadores que, históricamente, han constituido una población más abundante, los emprendedores y empresarios son mucho menos en cantidad. Personas innovadoras, con el talento, la energía, la disposición al riesgo y la visión para crear riqueza −inexistente en la sociedad−, siempre han sido, y serán, unos pocos. Siguiendo con el ejemplo deportivo, jugadores de fútbol e hinchada han existido desde el inicio de este deporte, pero los Pelé, Messi o Beckenbauer han sido solo unos pocos. De ahí que sea necesario crear un ambiente institucional y un clima social que los respete y apoye por su destreza. Esto no quiere decir que la totalidad de los empresarios sean perfectos, ya que sin duda, existen

algunos que abusan y que deben ser seriamente sancionados si cometen un delito. También en los deportes hay jugadores que intentan hacer trampa o se dopan para potenciar su rendimiento, pero eso no significa que todos los jugadores sean tramposos, ni que el problema sea el juego en sí. Lamentablemente, en la subjetividad que predomina en la discusión pública, basta que un empresario actúe de mala manera para que se culpe al «mercado» o se juzgue a la totalidad de ellos como abusadores, llamando a que el Estado asuma un mayor control. Muchos actúan como si el Estado fuera un lugar incorruptible y totalmente virtuoso, olvidando que está formado por un grupo de personas –políticos y funcionarios públicos– que también pueden hacer mal uso de su función o corromperse, lo cual de hecho sucede, sin mencionar la ineficiencia que es mucho más común en el Estado que en el sector privado.

Se debe considerar que el empresario, o emprendedor, es el responsable de que existan todas las cosas que usamos en el día a día y que van desde la cama en que dormimos hasta el edificio, o casa, en que vivimos pasando por el jabón, lavamanos, el agua potable o purificada, la comida y la ropa. Todo esto existe gracias a la obra de unos pocos que han conseguido inventar y producir a gran escala, lo que necesitamos haciéndolo accesible y barato. ¿Cómo es esto posible?

Para entender a cabalidad la naturaleza de la labor emprendedora se debe tener presente el principio de división del trabajo que caracteriza la economía moderna. Antes de la revolución industrial, que permitió sacar a la humanidad de la miseria, los seres humanos, básicamente, producían lo que consumían. Hac ían sus propias ropas y sembraban, cazaban o recolectaban su comida. Se intercambiaban algunas cosas y había algo de comercio, pero la mayoría de la población era rural, vivía con lo justo y no tenían gran- des comodidades.

Solo imaginemos por un segundo como sería nuestra exis tencia si tuviéramos que producir todo lo que usamos y consumimos. Obviamente no existiría la tecnología, ni la abundancia de alimentos, ni ropa, pues sería imposible para una sola per sona o una familia, incluso para un pueblo completo reunir todo el conocimiento, la energía, los recursos y el tiempo necesario para producir medicinas, energía, telecomunicaciones, transporte, etcétera. La división del trabajo a gran escala, en cambio, permitió que cada quien se concentre en hacer aquello que puede hacer mejor, fraccionando las funciones productivas en millones de pequeñas partes que se complementan entre sí, gracias al sistema de precios. En este esquema, y situándonos en el ejemplo de un hospital, los médicos se pueden dedicar a sanar a los enfermos, los ingenieros a calcular los

edificios, los radiólogos a los exámenes, los técnicos a mantener las máquinas, los electricistas a proveer de energía y así sucesivamente, completando una cadena de millones de áreas de trabajo, relacionadas de manera, más o menos, directa. La especialización llegó, hoy en día, al punto en que un médico tampoco puede diagnosticar ni atender cualquier enfermedad, pues hay diversas áreas especializadas de la medicina, lo que permite que las capacidades y energías del profesional se concentren solo en una de ellas, ofreciendo un mejor servicio.

Antiguamente el médico veía la totalidad de los problemas, no entendiendo todas las enfermedades, porque la medicina era muy rudimentaria debido a la escasa división del trabajo. Esta lógica se aplica a toda la cadena productiva. Un auto, por ejemplo, es el resultado de miles de especializaciones distintas, que van desde los mecánicos que inventan las partes del motor, hasta los sensores de seguridad, los diseña- dores de la carrocería, los especialistas en neumáticos, los químicos que producen las aleaciones metálicas, etcétera. Las grandes empresas automotrices cuentan solo con algunos de esos especialistas, pues la mayoría de los productos los adquiere en el mercado de otras empresas, que a su vez producen en relación con otras.

Las personas, entonces se especializan en diversos oficios, quehaceres y profesiones. En esa enorme galaxia

de ramas y opciones existe una muy particular que es la de emprendedor. En la práctica, el emprendedor es un profesional que se especializa en detectar oportunidades en las que puede conseguir una mejor asignación de recursos, o una multiplicación de ellos, mediante alguna innovación que debe imaginar y aplicar. Se trata de personas en estado de alerta constante, capaces de identificar las oportunidades de creación de valor social y personal, donde la mayoría no las ven y que están dispuestos a asumir todo el riesgo y el costo de perseguirlas, precisamente por el potencial beneficio que ellas prometen. Ser emprendedor y empresario, es ser especialista en descubrir las oportunidades para crear valor social mediante la persecución del interés individual. Y, al mismo tiempo, es ser un mandatario de los consumidores, pues las oportunidades de valor están determinadas por sus preferencias. Si se deja de producir lo que estos demandan, entonces se dejará de generar valor y se terminará quebrando. Ahora bien, la forma en que el empresario reconoce si est á o no creando valor para otros es a través de las utilidad es y las pérdidas. Si su negocio genera utilidades, es porque satisface la demanda de los consumidores a los precios que estos quieren pagar. Si, en cambio, genera pérdidas, entonces no está cumpliendo lo que los consumidores esperan de él y le quitan el apoyo económico, o contrato implícito que le habían dado, para entregárselo

a otro que sí pueda hacerlo. Esto lo llevará a la ruina y al fin de su negocio, liberando valiosos recursos para que otros ocupen su lugar. Las utilidades y las pérdidas del empresario tienen entonces un rol social. Mientras más empresas tengan utilidades, mejor será para toda la sociedad, porque significa que se está creando mayor valor para ell a. Por el contrario, si pocas empresas tienen utilidades, no se estará creando riqueza y, por lo tanto, los negocios sin utilidades quebrarán, dejando a muchos trabajadores cesantes y sin bienes ni servicios a disposición de los consumidores. En síntesis, sin ganancias no hay empresas, sin empresas no hay bienes ni servicios, y sin ellos volvemos a la economía de subsistencia, es decir, a la miseria que nos acompañó durante miles de años en épocas antiguas. Es importante comprender bien este punto, ya que, contrario a lo que postulan los marxistas con su teoría de la explotación, las utilidades o ganancias son la señal, que recibe el empresario, de que está creando valor para la sociedad y, por tanto, las ganancias en sí cumplen un rol social al mantener a flote a aquellos que enriquecen y benefician a los demás (y por supuesto a ellos mismos). Los consumidores son los mandatarios y a quienes se debe el empresario. Este a su vez, en un proceso de competencia con división del trabajo, es quien descubre aquellos espacios de creación de valor que pocos ven, y arriesga capital, tiempo y energía aplicando su ingenio para produ

cir ese valor. Esta actividad inicial es esencialmente mental, pues el valor se crea primeramente en la mente del empresario, quien luego pone en práctica su poder innovador.

Veamos un ejemplo sencillo para tener más claro aún todo este proceso. Supongamos que en la capital de un país, el precio del queso es muy alto, mientras que, en las regiones más alejadas, es más bajo porque ahí se concentra su producción. Imaginemos que, por diversas razones, un habitante de dicha región debe viajar habitualmente a la capital. Si esta persona se encuentra alerta detectará que el precio del queso es muy alto en la capital y se preguntará si será posible llevar queso desde su región hasta la ciudad para com- petir con un producto de igual calidad y más barato. Todo este proceso de descubrimiento e imaginación tiene lugar en su propia mente y no es simple de ejecutar. Su próximo paso será calcular los costos de envío, distribución, almacenaje entre otros, de modo de estimar qué tan competitivo puede ser su proyecto. Si los números le dan un buen resultado, habrá descubierto una asignación ineficiente de recursos que, gracias a su estado de alerta e imaginación, podrá mejorar. Lo interesante es que este emprendedor ganará dinero, es decir, se enriquecerá en este proceso, y al mismo tiempo creará valor para el resto de la sociedad al mejorar una situación ineficiente. Aquí entra el rol social de las

ganancias. Si el proyecto resulta factible, los productores de queso de regiones estarán felices porque tendrán más demanda y podrán vender más queso, lo que a su vez hará que contraten más gente y paguen mejores salarios a los habitantes del pueblo producto de la competencia por maestros queseros y ayudantes. Los habitantes de la capital, en tanto, podrán acceder a un queso más barato y de igual, o incluso mejor calidad, lo cual les permitirá consumir más. Igualmente, quienes antes no podían comprar queso por su alto precio, ahora sí podrán hacerlo. El ahorro que harán por adquirir queso más barato les dejará mayor ingreso disponible en el bolsillo para gastar en otra cosa, estimulando así otras áreas de la economía.

Con su idea y negocio, el emprendedor, enriqueció a toda la sociedad, salvo, tal vez, a sus competidores capitalinos que perderán mercado, a menos de que mejoren sus productos o lo produzcan de modo más eficiente.

Nada de lo anterior, hay que insistir, ocurrió por arte de magia. El emprendedor no solo tuvo que hacer los viajes, detectar la oportunidad y calcular la rentabilidad del negocio. Además, tuvo que con- versar, cooperar y coordinarse con muchas otras personas que le permitieron llevarlo a cabo: proveedores, transportistas, distribuidores, banqueros, abogados hasta almaceneros, entre otros. Probablemente algunos le fallen o lo engañen y deba reemplazarlos pero lo conseguirá.

Además de invertir una gran cantidad de tiempo y energía, deberá también arriesgar su capital, pedir un crédito o conseguir socios para el proyecto, contratar trabajadores, seguros, lidiar con la burocracia, convencer a su familia para que lo apoye (restringiendo quizás su propio consumo), enfrentar eventos inesperados o accidentes, entre muchos otros desafíos. Todo esto representa una enorme tarea que requiere de pasión, astucia, perseverancia, disposición al riesgo, capacidad organizativa e ingenio, sin que exista garantía de éxito. Para alguien que, simplemente compra queso en el supermercado o en el almacén, nada de esto es visible. Este da por hecho que el queso estará disponible todos los días para su sándwich, sin imaginarse, siquiera, el esfuerzo, los riesgos, el tiempo, las frustraciones y la labor que hay detrás para quien le provee de queso. Tampoco lo entiende el vecino del emprendedor, que solo se fija en todo lo que él se ha enriquecido y lo envidia por lo que ahora puede comprarse. Lo anterior ocurre porque la mayoría de las personas no entiende el sacrificio del emprendedor pues en general, son empleados especializados en áreas que, desde un punto de vista del riesgo y la energía involucrados, suelen ser más simples. Esa es la razón por la que muy pocos se atreven a emprender, incluso dentro de quienes tienen ideas para generar riqueza, ya que el costo y el riesgo son tan altos, que la mayoría fracasa.

Ahora bien, es crucial, para que una sociedad mantenga un nivel de vida elevado y lo pueda mejorar, que estos emprendedores se conviertan en empresarios y que puedan heredarles a sus hijos el conocimiento y el manejo de sus negocios. La posibilidad de traspasar, de generación en generación, una empresa permite perfeccionar el arte de crear valor en el área en que se desarrolla o de adaptarse a nuevos desafíos cuando lo que esta hace queda obsoleto. En diversas marcas, que van desde moda a relojes y alcoholes, la antigüedad en el negocio es garantía de calidad. Esa antigüedad da cuenta de un concomimiento especializado, de una memoria institucional que se ha transmitido de padres a hijos, llevando la creación de valor y de calidad de lo producido a los más altos niveles. En una economía de mercado, si una empresa familiar pierde la capacidad de ser eficiente, de innovar y de adaptarse, perderá rentabilidad y terminará siendo vendida o cerrada. Contrario a lo que muchos creen, no existe la riqueza asegurada, pues siempre un competidor podrá desplazar
a quien ya está en el mercado con mejores productos a m enores precios. De ahí que aquellos discursos generalizados en la opinión pública, que tratan de «privilegiados» a los herederos de empresas, y argumentan que ellos no tienen méritos por poseer lo que tienen, fomenten un resentimiento irracional, cuyo peligro es captado de inmediato por un buen economista

callejero. Grandes impuestos a las herencias destruirían la base productiva de la sociedad, pues los herederos de empresas se verán obligados a vender sus instalaciones –arruinando con ello el proceso productivo– para pagarle al Estado. Si al emprendedor de quesos que, motivado por su sueño y por darles un mejor futuro a sus hijos terminó creando una gran empresa con cientos de empleos, el Estado decidiera aplicarle un impuesto a la herencia del cien por ciento –bajo el argumento de que es «injusto» que su descendencia reciba tanta riqueza–, entonces se destruirá lo que él creó, empobreciendo con ello a toda la sociedad. Lo cierto es que, el arreglo social más útil para todos, especialmente para los más pobres, es que la herencia se pueda traspasar, sin problema alguno, de generación en generación, asegurando eso sí, que siempre existan buenos mecanismos de competencia, pues ello garantizará la creación de valor social en el tiempo. Lo mismo ocurre si una empresa mal administrada se vende a otra empresa con mejor capacidad de administración que le permita seguir creando valor social de acuerdo a lo que demandan los consumidores. Por eso, es tan importante tener un mercado abierto a la competencia y no con exceso de regulaciones, pues ellas son barreras que le impiden competir a otros con mejores ideas, produciéndose pérdidas para toda la sociedad. Si, en el caso más extremo, el Estado diera una protección

monopólica al distribuidor de quesos que prohibiera la competencia, este no tendría ninguna necesidad de mejorar su negocio de modo permanente. Podría seguir haciendo siempre lo mismo sin perder rentabilidad e incluso bajar su calidad, ya que los consumidores no tendrían otra alternativa para obtener el producto. En cambio, si el mercado se mantiene abierto, es decir sin monopolio impuesto por el Estado, ni excesivas regulaciones laborales, impositivas o sanitarias que impliquen demasiados costos para una libre y sana competencia, entonces otro emprendedor con mejores ideas podrá entrar al mercado con nuevas tecnologías, o importando quesos mejores desde el extranjero. Ello llevará a una ganancia de toda la sociedad, pues dicha competencia obligará al emprendedor inicial a mejorar sus procesos. Así, entre estos y otros nuevos competidores, bajarán los precios y ofrecerán productos de
mejor calidad, lo que se traducirá en más ganancias empr esariales, es decir, en mayor valor social, pues estas se derivan del hecho
de que la gente podrá comprar un queso más barato y de mayor calidad y variedad.

Esta misma lógica se aplica a todas las áreas del mercado, siendo la tecnología el ejemplo más evidente. La compete ncia entre las mar- cas de celulares por ejemplo, ha llevado a que su precio se desplome permitiendo que los teléfonos inteligentes se masifiquen. Esto ocurre porque

las empresas especializadas en detectar espacios de mayor creación de valor observan, gracias a la competencia como proceso de descubrimiento, que hay espacios para mejorar los productos y hacerlos más baratos. Como resultado, actual mente cualquier persona puede acceder a un buen celular, algo que hace veinte años era exclusivo para personas millonarias. Esa creación de riqueza en todos los ámbitos, gracias a la competencia, permite que mejore nuestra calidad de vida.

LECCIÓN 13

Innovar es destruir

A estas alturas todo economista callejero ha advertido que la clave para que una economía cree recursos y los asigne de la mejor forma es la innovación. La innovación podría definirse como la aplicación práctica de las capacidades mentales para crear valor. Incluso nuestro fabricante de quesos es, en cierto sentido, un innovador, pues logró organizar todo un sistema de distribución de queso antes inexistente. En esta lógica, un científico que inventa un medicamento barato para curar el cáncer es un innovador que vio un espacio de creación de valor para toda la sociedad. Como resultado de su invento se hará rico, pero también mejorará la calidad de vida de millones de personas que ahora podrán curarse de una enfermedad terrible usando menos recursos. Ahora bien, nuestro científico no podría llegar muy lejos si no existieran empresas o personas que financiaran su investigación, que produjeran el medicamento, lo distribuyeran y así sucesivamente. El sistema de mercado permite todo eso, porque, como hemos visto, es un esquema de colaboración amplio basado en la competencia y organización de recursos para la creación de valor individual y social. Podemos decir qu e una parte esencial del mercado es el «innovacionismo», pues permanentemente sus actores buscan mejores

formas de crear valor atendiendo al llamado de los consumidores. Cada innovación, sin embargo, produce la destrucción o transformación de aquello que viene a reemplazar. Si nuestro científico inventa una pastilla que cure el cáncer, toda la tecnología para quimioterapia y tratamientos incluyendo a sus especialistas, quedarán obsoletos. Es en ese sentido, que se dice que el capitalismo es un proceso de «destrucción creadora». Si el día de mañana una sola pastilla de un dólar sanara todas las enfermedades posibles, no serían necesarios tantos hospitales, médicos, exámenes, etcétera. Alguien podría argumentar que eso dejaría a mucha gente desempleada y que se perderían negocios que generan utilidades. Precisamente el punto de la innovación es aumentar la eficiencia, es decir, descubrir aquellos espacios de creación de valor potencial para usar menos recursos satisfaciendo más necesidades. Si la pastilla milagrosa saliera al mercado, efectivamente habría un período de ajuste, pero todos los recursos cuan tiosos que se dedican al área de la salud de manera ineficiente, quedarían ahora libres para aplicarse en otras áreas en que serán más necesarias. Lo peor que se podría hacer sería evitar la innovación para mantener industrias a flote, pues, siguiendo el ejemplo de la pastilla milagrosa, al evitar su creación no solo se moriría más gente de cáncer, sino que se evitaría un proceso de enriquecimiento formidable de la sociedad. Esto es lo mismo que sí, para evitar que quebraran los fabricantes de

máquinas de escribir, se hubieran prohibido los computadores bajo el argumento de que se perderían muchos trabajos. Es cierto que eso ocurrió, pero se crearon muchos otros, gracias a la innovación tecnológica que representaron los computadores. Y no nos referimos solo a la cantidad de nuevas profesiones especializadas en esta tecnología, sino a las ganancias de productividad en todas las áreas de la economía. Hoy somos más ricos gracias a personas como Steve Jobs y Bill Gates. Innovar entonces, es destruir o modificar lo que ya existe, para crear algo mejor que aumente nuestra calidad de vida. Todo innovador es un empresario o emprendedor que finalmente crea más valor social. Su brújula son las pérdidas y las ganancias, que cumplen el rol social de indicar cuándo se usan bien o mal los escasos recursos disponibles en la sociedad, según las valoraciones subjetivas de las personas. Un innovador que gana dinero hace un buen trabajo, si pierde es porque lo hace mal, es decir, empobrece a la sociedad o no la enriquece en la medida que lo haría otro emprendedor usando los mismos recursos. Si, por ejemplo, un emprendedor crea un sistema de entretenimiento que deja bajas utilidades porque la sociedad demanda más producción de alimentos, entonces verá que invertir los mismos recursos en otra área será mucho más rentable. Probablemente él abandone su proyecto aun cuando no tenga pérdidas, o bien lo dejará por no encontrar el capital para invertir porque la rentabilidad de su proyecto será baja

comparada con la rentabilidad de los otros proyectos. Como consecuencia no le prestarán el dinero o lo harán a una tasa de interés tan alta que hará menos rentable dedicar recursos al entretenimiento. Y es que, las tasas de interés en un mercado no intervenido por bancos centrales, son un precio que comunica el nivel de recursos disponibles para invertir obligando a destinarlos donde más se necesitan. Esto lleva a que las capacidades innovadoras de los emprendedores se apliquen donde crean mayor valor social, introduciendo tecnologías o formas de producción nuevas, muchas de las cuales dejarán fuera del mercado a las existentes.

LECCIÓN 14

Comerciar nos enriquece

En un mundo globalizado con libre comercio, es decir, con mercados que se extienden por todo el planeta, las innovaciones que ocurren en Japón o en Suiza benefician a todos. América Latina, por ejemplo, utiliza tecnologías que van, desde automóviles y computadores, hasta medicamentos y máquinas de diversos tipos. Nada de eso ha sido inventando en Latinoamérica y, sin embargo, la región las puede usar porque las importa. En otras palabras, un japonés o suizo que innova no solo enriquece a su propia comunidad sino a todo el planeta. Las oportunidades de creación de valor que los empresarios europeos o asiáticos detectan las perdemos al proteger a empresarios más ineficientes en nuestros países mediante prohibiciones de importación o bien altos impuestos que hacen que los productos importados no sean competitivos. En la práctica, prohibir o restringir la importación de automóviles, por ejemplo, para «proteger» la industria nacional equivale a entregar un monopolio de producción a los productores nacionales. Lo anterior lleva a que estos no tengan mayores incentivos, ni necesidad de ofrecer mejores productos y más baratos. Esto porque se atrofia el proceso de descubrimiento que solo la competencia en un mercado abierto, hace posible e inevitable. Como resultado, se empobrece a la

sociedad completa, pues no se puede cooperar de la manera más eficiente posible con los consumidores. No faltarán las voces que dirán que la innovación de la automotora japonesa destruirá empleos en el país, pues hará quebrar la industria nacional. Eso es efectivo, pero se crearán muchos otros empleos que antes no existían, como por ejemplo: distribuidores, mecánicos, secretarias y proveedores y otros que surgirán cuando se permita la importación libre. Pero, además, los precios de los autos bajarán, permitiendo a más gente poder comprar autos más baratos, lo que les dejará dinero disponible para gastar en otras cosas estimulando otros empleos y áreas de la economía. Adicionalmente, mejores camiones, buses y camionetas fomentarán negocios de transporte, flete, turismo y muchos otros que incrementarán la riqueza general. Sin la importación y con los precios ele- vados de los autos de producción nacional, muchos emprendedores no podían abrir negocios porque los costos eran elevados. Ahora, por nombrar un caso, en un campo lejano la cosecha será más rentable porque el transporte de ella será más barato gracias a vehículos con eficiencia superior en el uso del combustible, mayor capacidad de carga y menores fallas. Lo mismo ocurrirá con el transporte de pasajeros que se masificará con buses más baratos, seguros y eficientes. Serán literalmente cientos o miles los nuevos negocios que podrán surgir porque los costos de medios de transporte se han reducido y su variedad se ha multiplicado, siendo además

menos contaminante; y todo gracias a que el mercado abierto con Japón ha permitido a los locales aprovechar la innovación de su industria automotriz.

El proteccionismo comercial, como se ve a la luz de este simple ejemplo es absurdo porque hace imposible beneficiarnos del talento innovador de otros. Impedir que lleguen autos inventados por ingenieros de Japón es lo mismo que prohibir que ingenieros locales –si es que existieran– creen autos más baratos y mejores. Si se es una economía subdesarrollada, tener la opción de incorporarse a una economía desarrollada mediante el libre comercio y no tomarla, es lo mismo que preferir quedarse en el subdesarrollo. Innovar siempre será destruir para crear algo mejor y, ya sea que ocurra en el mercado local o en el extranjero, el efecto de enriquecimiento para todos se produce de igual manera en mercados libres, es decir, mercados sin restricciones internas o externas que entorpezcan la competencia como proceso de descubrimiento.

Pero ¿cómo se pagan las importaciones –ya sea de vehículos u otra cosa– desde cualquier país a otro? La respuesta es que estas se pagan a través de las exportaciones. Al final, económicamente, comprar de otro país es exactamente lo mismo que comprar en el mismo país. La compraventa siempre se trata de una relación de intercambio donde el que compra al mismo tiempo vende, pues como vimos en la tercera lección, el

que demanda siempre es un oferente y el que ofrece siempre es un demandante. Si Argentina, por ejemplo, demanda autos de Japón debe pagar ofreciendo, digamos, productos agrícolas. Como vimos a propósito del trueque, Argentina podría enviar directamente a los japoneses el grano a cambio de autos, pero una economía monetizada es más compleja. El dinero resuelve los problemas de doble coincidencia, división y otros. A nivel internacional se establece un medio universalmente aceptado y se utiliza para comerciar. En el mundo actual es el dólar estadounidense o el euro en la Unión Europea. Esto significa que Argentina vende su grano en mercados internacionales, recibe el dinero y con ese mismo dinero compra los autos de Japón. Así, aunque los japoneses no quieran granos reciben los dólares de Argentina y con ellos a su vez adquieren productos en cualquier otra parte. La gracia del dinero es precisamente que sirve para hacer intercambios indirectos permitiéndonos escapar de la economía de trueque. Tampoco es que estas transacciones las hagan los países, pues el comercio se realiza entre personas y no entre estados. El agricultor argentino vende grano, recibe dólares y vende estos dólares en su país donde otra gente los demanda para poder comprar cosas importadas como autos, aviones, máquinas, alimentos, etcétera. Si vemos bien este escenario entendemos que por definición es imposible que las importaciones arruinen la economía de un país al hacer quebrar la industria nacional como se suele decir. Siempre que se

compra algo del exterior, al mismo tiempo se está vendiendo algo al exterior, de lo contrario no se puede comprar nada. En el extremo podemos decir que un país que produce cero puede demandar cero en el exterior porque al no producir nada no puede comprar nada. Si ya produce algo que otros, afuera del país, desean entonces puede venderlo para comprar también afuera lo que necesita. El comercio es el mismo mercado local pero ampliado a otras regiones y es, por tanto, esencial en el enriquecimiento general. Y es que, así como el proceso de intercambio local permite que nos especialicemos en lo que somos mejores creando más valor para el resto de la sociedad, el proceso de intercambio global reafirma este principio de división del trabajo, llevando a un uso todavía más eficiente de los recursos planetarios. Debemos insistir en este último punto utilizando otro ejemplo. Un agricultor del sur de Chile tal vez podría producir un vino de calidad media que le daría cierto nivel de utilidad en el mercado. Sin embargo, ya que el clima no es el más apropiado para pro ducir vino y sí lo es para producir leche, si se dedica a esto último su margen de ganancia será mayor, pues deberá incurrir en menos costos y obtendrá una mayor producción. Al mismo tiempo, en la zona central del país, donde tal vez se puede producir leche generando cierta ganancia, el clima es ideal para producir vino y resulta mucho más rentable que producir leche. Lo lógico entonces será que la región del centro concentre la

producción de vino y la del sur la producción de leche, pues así habrá más vino y más leche de mejor calidad para todos. En otras palabras, si al agricultor del sur le cuesta 10 dólares producir un litro de vino y lo puede vender en 13 dólares, pero le cuesta 6 dólares producir un litro de leche y lo vende en 14 dólares, entonces claramente le conviene producir leche, pues por cada litro de leche tendrá un margen de 8 dólares (14-6) mientras que en el vino su margen será de 3 dólares (13-10).

Siguiendo la misma lógica, en el centro les cuesta 8 dólares producir un litro de vino y lo pueden vender en 15 dólares, mientras que producir uno de leche cuesta 11 dólares y lo puede vender en 16, entonces lo rentable sería producir vino, pues cada litro le dejará un margen de utilidades de 7 dólares (15-8) frente a 5 (16-11) que le dejará el litro de leche.

Y si el sur solo produce leche y el centro solo vino y suponemos que la producción es de 1.000 litros por semana en cada región, entonces la riqueza del sur será de 8.000 dólares (8x1.000) y la del centro de 7.000 dólares (1.000x7) lo que da un resultado total de 15.000 dólares por semana de enriquecimiento social. Si hacen lo in- verso y el sur produce vino y el centro leche, el aumento de riqueza será solo de 8.000 dólares por semana, que sería el resultado de la ganancia de 3.000 dólares del sur más la de 5.000 dólares del centro de

acuerdo a los costos y ganancias que hemos señalado anterior- mente. Esto ocurrirá si ambos comercian produciendo aquello para lo cual no tienen, lo que los economistas de salón llaman, «ventajas comparativas», concepto que se refiere precisamente a la ventaja productiva de un determinado bien o servicio que se posee en relación con otro. Es decir, incluso existiendo libre comercio, si no se especializan en lo que son mejores y más eficientes se perderá un potencial de riqueza relevante. Afortunadamente, esto no suele ocurrir, porque como es natural, las partes que intercambian buscan incrementar sus ganancias por lo que automáticamente se especializan en aquello que les resulta más rentable cuando hay competencia y libre comercio. Esto se da también en el caso de que una región sea más productiva que otra en las dos clases de bienes. Así, por ejemplo, si el centro de Chile pudiera producir leche y vino a menores costos que el sur, pero el margen de ganancias de producir solo vino fuera mayor que el de producir ambas cosas, le convendría solo producir vino y dejar la producción lechera al sur del país. La riqueza total de la sociedad aumentará al sumar el margen de ganancias del centro con las del sur en un esquema especializado. Si el centro ganara 7 dólares por cada litro de vino producido y el sur ganara 3 dólares por cada litro de vino producido y, al mismo tiempo, el centro ganara 5 dólares por cada litro de leche y el sur 4 dólares, esto significaría que con una producción de 1.000 litros totales por semana,

realizada en el centro donde la mitad es vino y la mitad es leche, la ganancia sería de 3.500 dólares por el vino (500x7) y de 2.500 dólares (5x500) por la leche. Esto daría una cifra total de 6.000 dólares de ganancia para el centro por semana de producción.

Si, en cambio, el centro produjera solo vino la ganancia total sería de 7.000 dólares por semana (7x1.000). El sur, en tanto, si produjera igual cantidad de litros de vino y leche que el centro con los márgenes de ganancia descritos tendría una ganancia de 1.500 dólares (3x500) por el vino producido y de 2.000 dólares (4x500) por la leche, lo que le daría un total de 3.500 dólares de creación de riqueza semanal para la región. Si únicamente produjera leche esta riqueza aumentaría a 4.000 dólares por semana (4x1.000). Así las cosas, si el centro y el sur se especializaran en producir aquello en lo que son más eficientes, la riqueza total del país aumentaría de 9.500 dólares por semana (6.000+3.500) en el primer escenario sin especialización completa, a 11.000 dólares por semana en el segundo. Esto, por su puesto, solo puede producirse con libre comercio que permita a las regiones beneficiarse de intercambiar aquello que producen.

Ahora bien, muchos factores inciden en la determinación de las ventajas comparativas que van, desde el clima y la geografía, hasta el capital humano. Los neozelandeses son especialistas en la producción de ovejas precisamente porque tienen todas las condiciones ambientales para

desarrollar esa industria. Sería absurdo pretender que, por ejemplo, Arabia Saudita entrara a competir en el mismo negocio. Este, más que un caso de ventajas relativas, sería uno de ventajas absolutas porque simplemente es imposible para Arabia Saudita competir con Nueva Zelandia en la producción de ovejas −ya que casi no puede producirlas− así como sería imposible para Nueva Zelandia competir con Arabia Saudita en la producción de petróleo. Lo lógico entonces es que ambos países se especialicen en lo que pueden hacer bien y luego comercien entre ellos.

Este ejemplo confirma que, solo el libre mercado extendido, es decir, el comercio internacional, permite que los países se beneficien de la especialización −división del trabajo− de otros países. Si Arabia Saudita prohibiera la importación de carne desde Nueva Zelandia entonces se destruiría por completo el proceso de enriquecimiento que para su población se seguiría de la capacidad que tienen los neozelandeses para producir carne de oveja a buen precio. Es más, sin libre comercio, Nueva Zelandia vería su industria de carne reducirse a la mínima expresión, pues no tendría a nadie más a quien venderle esa carne que a su propia población. Como ese es un mercado pequeño, la demanda sería mucho más baja, lo cual llevaría a que se despida a gente, se críen menos ovejas, se invierta menos capital, se desarrollen menos tecnologías asociadas al negocio, haya menos oferta y así sucesivamente. No solo, entonces, se

empobrecería Arabia Saudita con su proteccionismo, pues ya no tendría acceso a la carne, sino que Nueva Zelandia sufriría el proteccionismo de Arabia Saudita. Pero si el proteccionismo fuera la regla general, tampoco Arabia Saudita podría exportar un solo litro de petróleo, lo que haría que vivieran en la total miseria, pues si no pueden vender nada tampoco podrían comprar −importar− nada. Su petróleo les sirve solo si puede exportarlo para comprar −importar− lo que no producen ahí.

Así como entre las regiones de un mismo país debe haber libre comercio, pues ello permite beneficiarse de la especialización de cada región, como vimos con el ejemplo del vino y la leche, el comercio entre países lleva a que la cantidad de riqueza disponible para todos aumente, al permitir que aprovechemos nuestras ventajas relativas y nuestras ventajas absolutas. Y, así como sería absurdo dentro de un mismo país, establecer fronteras para proteger la industria regional de la competencia de otra región, también son absurdas las medidas proteccionistas entre países. En ambos casos se empobrece toda la sociedad que es efectivamente el resultado que producen las políticas de sustitución de importaciones o de restricción comercial. Estas incluyen barreras legales o arancelarias que encarecen tanto los productos importados que dejan de ser competitivos. La consecuencia es que solo gente muy rica puede comprar autos japoneses o productos importados mientras el resto debe andar en transporte público mediocre, o a lo sumo

comprar automóviles de producción local que son de peor calidad y más caros que lo que serían los importados sin arancel. Todo esto por impedir el intercambio entre personas y empresas de regiones distintas llamadas «países».

LECCIÓN 15

Los lujos de hoy son las necesidades del mañana

Todo buen economista callejero entiende que el mercado y la innovación, hacen posible el surgimiento de nuevos productos que en un principio solo se encuentran al alcance de unos pocos que pueden pagarlos. Esto suele provocar cierta envidia y fomentar ideas que pretenden eliminar esas diferencias bajo el pretexto de que serían injustas. Se dice, además, que hoy tenemos muchas cosas innecesarias, que son superfluas y que constituyen lujos que corrompen nuestra integridad moral o espiritual. Estas visiones son falaces y las políticas de castigo a bienes de lujo que se aplican por razones de «justicia social» solo perjudican a las masas. En efecto, como hemos visto en las lecciones anteriores, un innovador detecta espacios de creación de valor para introducir nuevos procesos o tecnologías que satisfagan las necesidades de la población. El automóvil, por ejemplo, surge por la evidente necesidad de transporte de las personas y que, hasta antes de su invención, era cubierta fundamentalmente por caballos y carruajes. Indudablemente, el auto significó que muchos de los productores de carruajes quebraran, pues esta rudimentaria tecnología fue reemplazada por otra mejor, que además creó muchísimos empleos. Pero también es un hecho que los primeros automóviles, al haber sido

extremadamente costosos de producir, eran bienes muy escasos que solo unos pocos multimillonarios y aristócratas podían comprar. Para muchos, los automóviles eran un lujo de la élite, una cuestión totalmente innecesaria, pues los carruajes y caballos cumplían el trabajo que estas extrañas máquinas pre- tendían desarrollar. Sin embargo, si se les hubiera prohibido a esas pocas personas muy ricas comprar automóviles, jamás habría habido un mercado que permitiera canalizar recursos a sus productores de manera de mejorar la tecnología y los procesos para reducir los costos de fabricación. En la medida en que, unos pocos consumidores excéntricos, fueron comprando los primeros autos el fabricante pudo obtener recursos para incrementar la producción. Esto permitió bajar un poco el precio de venta de los autos facilitando a otros, que antes no podían comprarlos, la posibilidad de adquirirlos. Así se desarrolló el proceso, hasta que a Henr y Ford se le ocurrió inventar el ensamblaje en línea consiguiendo producir masivamente el Ford T, que ahora podía ser comprado por el ciudadano común. A su vez, esa producción en serie se extendió por el mundo llevando a una verdadera revolución que puso fin al caballo y los carruajes como medio de transporte de las masas. En este nuevo mundo más moderno, el automóvil ya no era considerado un lujo, era una necesidad, pues sin él la creciente vida urbana, el transporte de alimentos, incluso las cosechas agrícolas se hacían imposi

bles. Hoy en día mucha gente tiene un auto debido a lo baratos que son y bien podría decirse que tener un caballo es el verdadero lujo. Así de dinámicos son los conceptos de lujo y necesidad.

La lógica que se aplica al automóvil, se aplica también a todas las tecnologías e innovaciones. Una de las áreas más controvertidas es la de la salud. Desarrollar medicamentos o vacunas cuesta cientos de millones de dólares, razón por la cual estas suelen ser caras cuando entran al mercado. Como es evidente, quienes tienen más recursos pueden acceder primero a ellas, lo que para muchos que no entienden los procesos de mercado, es una desigualdad intolerable. Sin embargo, que unos pocos puedan acceder primero al medicamento resulta esencial para que fluyan recursos a su producción y estos puedan luego masificarse haciéndose accesible y financiables para todos. Si por factores emocionales, como envidia, se decidiera que no es justo que unos pocos compren el medicamento, no habría posibilidad alguna de masificar su producción beneficiando a la mayoría. Ciertamente esto significa que durante el período de espera mu- chas personas morirán, lo cual es trágico. Pero hace décadas mucha gente moría de enfermedades que hoy son completamente tratables, precisamente porque no existía la tecnología médica para desarrollar vacunas ni terapias. Fue la innovación y la posibilidad de estas empresas de generar utilidades, mediante la creación de valor social, lo que

llevó a que se pudieran ofrecer tratamientos a precios cada vez más baratos. Lamentablemente, no existe una fórmula mágica para resolver los problemas de todos al mismo tiempo y ciertamente se requiere tener una cabeza fría para entender que, si nos dejamos guiar por una falsa idea de igualdad, impediremos que los innova- dores hagan su trabajo y terminaremos condenando a más personas a morir de enfermedades.

Alguien podría pensar que si el control de esta área lo tomara el Estado, entonces todos podrían acceder a medicamentos y otros bienes. Esa fue precisamente la promesa del socialismo, que afirmaba ser más eficiente en la producción de riqueza que el mercado. En el capítulo sobre precios ya vimos que, debido a la imposibilidad de un mecanismo de transmisión de información central, es inviable que un planificador tenga los conocimientos requeridos para saber qué producir, en qué cantidad y de qué calidad. Pero, además, los funcionarios estatales no tienen el conocimiento práctico ni local, que está disperso entre millones de personas que colaboran entre sí descubriendo lo que otros necesitan. Tampoco cuentan con los incentivos necesarios para innovar, pues en una organización estatal no hay propiedad privada sobre las invenciones. Esto explica por qué en todas las áreas tecnológicas, a pesar de algunos éxitos conseguidos por la Unión Soviética en la Guerra Fría, los países socialistas eran mucho más atrasados y pobres que los capitalistas.

Lo que debemos destacar entonces, es que solo el mercado fomenta realmente la innovación y que esta suele ir asociada a inventos que, en un principio, son considerados lujos excéntricos asequibles a unos pocos, pero que, luego, gracias a que esos pocos con más recursos pueden gastar dinero en adquirirlos, se terminan masificando. Prácticamente todo lo que se ha creado y que hoy utilizamos de manera masiva, comenzó como un «lujo» de unos pocos. Incluso comer tres veces al día era un lujo hasta que la revolución industrial masificó la producción de alimentos eliminando el hambre que afectaba a la mayoría de la población de países hoy desarrollados. En el mundo actual todos hemos experimentado la baja de precios de bienes y servicios gracias al mercado y es en áreas donde el gobierno interviene con regulaciones, aranceles aduaneros y otras medidas, que estas bajas de precios se detienen. A pesar de ello, si no destruimos la libertad de crear e intercambiar, la innovación continuará avanzando en todos los frentes permitiendo incrementos en la calidad de vida de las masas jamás imaginados. Si, en cambio, los pueblos abrazan promesas populistas de mejora instantánea y de lucha de clases para impedir que unos pocos estén mejor que otros, se destruirá el proceso de progreso social que solo el mercado, es decir, el «innovacionismo», es capaz de generar.

Conclusión

Un economista callejero que ha entendido las anteriores lecciones no puede dejar de concluir que, los seres humanos, cuando podemos desplegar las capacidades de nuestro espíritu y nuestros talen- tos en libertad, elevamos nuestras vidas y las de los demás. La gran lección que nos deja una comprensión profunda de la economía es que no se necesita una autoridad ni un poder central que nos esté diciendo lo que tenemos que hacer o pretenda dirigir nuestras actividades para enriquecernos. Condiciones básicas de orden que nos provean de la paz necesaria para no temer por la integridad de nuestras vidas y posesiones, y una cultura que fomente y premie el éxito, es todo lo que se requiere para crear progreso. El avance de los pueblos ha sido siempre liderado por unos pocos emprendedores, pero acompañado de grandes mayorías que abrazan los valores e ideas sobre los que ese progreso se sustenta. Es la persecución del bien- estar personal y familiar en ese contexto, lo que deriva, aun sin pretenderlo, en un mayor bienestar comunitario y no la intervención impuesta por políticos y funcionarios estatales, con fines de igualdad, «justicia social» o progreso forzado. Ahí donde no se permite que los pocos se eleven demasiado sobre los muchos, se hace imposible que los muchos eleven su propia condición. La elevación general se produce gracias

al orden espontáneo del mercado, que no es otra cosa que la libre interacción de millones de personas tomando decisiones sobre qué desean consumir, en qué cantidad y calidad y en qué prefieren invertir y trabajar. En última instancia, todo ese orden social descansa, como sabe un buen economista callejero, en la confianza que los ciudadanos tienen en sí mismos para salir adelante. La redistribución de recursos, los salarios mínimos, impuestos elevados, estados hipertrofiados y regulaciones diversas, hechas en nombre de la «justicia social» y la protección de los débiles, suelen impedir el progreso de quienes más lo necesitan. Estas no solo producen dificultades e incentivos perversos, sino también sociedades que atrofian la capacidad creadora de sus miembros adormeciendo su deseo y su capacidad de luchar para mejorar su situación. Como resultado, el espíritu innovador desparece, el dinamismo se esfuma y la esclerosis económica emerge alimentando el pantano del conflicto político y social. Todo este destino, tan típico en América Latina, es, sin embargo, evitable si cada ciudadano cuenta con las herramientas para entender, en términos generales, las fuerzas de armonía económica que permiten el florecimiento humano. Este solo puede darse cuando el populismo, la demagogia, los discursos de lucha de clases y políticas estatistas se reducen de manera importante. Para evitar que se propaguen estas nocivas ideas resulta indispensable que los ciudadanos sean buenos economistas callejeros, pues serán sus

conocimientos en esta área lo que les proveerá de los anticuerpos mentales –argumentos– para no dejarse engañar. Si hay una lección que evidencia la historia es que, en todas las épocas, han existidos demagogos que explotan en beneficio propio, la envidia de ciertos grupos y las buenas intenciones de personas ingenuas y soñadoras que, por ignorancia económica, terminan apoyando ideas que perjudican precisamente a quienes supuestamente han de ayudar.